

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ И ВЫГОДЫ, КОТОРЫЕ ПРИНОСИТ ТОРГОВЛЯ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

* Увидите, почему торговля выгодна всем участвующим в сделке сторонам. Узнаете, в чем заключаются абсолютные и сравнительные преимущества.

* Убедитесь, что понятие сравнительных преимуществ позволяет объяснить выгоды, которые приносит торговля.

* Рассмотрите применение теории сравнительных преимуществ к повседневной жизни и национальной политике.

Самое обычное утро. Вы просыпаетесь, бредете на кухню и наливаете стакан сока, изготовленного из апельсинов, выращенных во Флориде, и чашку бразильского кофе. За завтраком вы поглядываете на экран произведенного в Японии телевизора — идет транслируемая из Нью-Йорка программа новостей. Вы надеваете сшитые в Таиланде джинсы, ткань которых сделана из хлопка, выращенного в штате Джорджия. Вы едете на занятия на автомобиле, комплектующие которого произведены более чем в десятке стран мира. В читальном зале библиотеки университета вы открываете учебник по экономике, написанный автором, живущим в Массачусетсе, изданный техасской компанией, напечатанный на бумаге, произведенной в Канаде.

Каждый день вы, так или иначе, пользуетесь результатами труда и услугами множества людей, живущих во многих странах мира, большинство из которых вы не видели и никогда не узнаете. Такая взаимозависимость возможна в силу того, что жители Земли многие тысячелетия торгуют друг с другом. Человек, частица труда которого вложена в необходимые вам товары и услуги, руководствуется отнюдь не великодушием или желанием обеспечить ваше благосостояние; его действия не обусловлены распоряжениями некоего правительственного учреждения, приказавшего изготовить нечто по вашему

желанию и доставить на «блюдечке с голубой каемочкой». Тысячи тысяч людей обеспечивают вас и других потребителей товарами и услугами, потому что взамен они получают нечто им необходимое.

В последующих главах мы рассмотрим, как экономика координирует деятельность миллионов самых разных людей — бедных и богатых, талантливых и бездарных, добрых и злых, благородных и подлых. Исходная точка нашего анализа —

экономическая взаимозависимость. Один из Десяти принципов экономике гласит, что торговля выгодна всем участвующим в сделке сторонам. В этой главе мы рассмотрим его более подробно. Что конкретно получают участвующие во взаимном обмене товарами люди? Почему они соглашаются быть зависимыми друг от друга?

Современная экономическая притча

Давайте рассмотрим модель простейшей экономики. Представьте себе, что два человека — владелец ранчо и фермер разводят скот и выращивают картофель. И на обеденный стол каждого попадают исключительно продукты собственного труда.

Допустим, что скотовод и полевод не желают и слышать друг о друге. Но после нескольких месяцев мясного меню — мяса жареного, вареного, запеченного на вертеле, копченого, соленого, вяленого владелец ранчо решает, что самодостаточность не стоит однообразия. Фермер, питавшийся исключительно картофелем жареным, вареным, печеным и толченым, вероятно, согласится. Очевидно, что торговля позволит аграриям разнообразить стол и побаловать себя гамбургерами с жареным картофелем.

Рассмотренный нами сценарий простейшим образом показывает, что торговля выгодна обоим нашим персонажам. Аналогичные выгоды фермер и животновод получают и в том случае, если они имеют возможность для производства второго продукта, но с более высокими издержками.

Предположим, например, что у полевода появились несколько бычков, но его усилия не дают желаемой отдачи, выраженной в килограммах мяса. Допустим, что владелец ранчо пытается выращивать картофель, но его земля не способна ответить на проявляемую к ней заботу. Очевидно, что и фермеру и животноводу будет выгодна специализация именно в том, что они умеют делать лучше всего, и обмен произведенной продукцией, то есть торговля.

Однако в тех случаях, когда кто-то из аграриев более профессионален в обеих сферах деятельности, выгоды торговли менее очевидны. Предположим, что владелец ранчо лучше, чем фермер, умеет разводить коров и выращивать картофель. Не должен ли он обособиться? Или основания для торговли все-таки сохраняются? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо рассмотреть факторы, влияющие на принятие фермером решения.

Производственные возможности

Предположим, что фермер и владелец ранчо работают по 40 часов в неделю, посвящая их выращиванию картофеля, разведению скота или совмещая эти занятия. Количество времени, которое требуется нашим героям для производства 1 кг каждого продукта, приведено в табл. 3.1. Полевод может производить 1 кг картофеля за 10 часов и 1 кг мяса за 20 часов. У собственника ранчо, производительность которого выше в обоих случаях, на производство 1 кг картофеля уходит 8 часов, а 1 кг мяса — 1 час.

График (а) на рис. 3.1 демонстрирует нам количество мяса и картофеля, которое способен производить фермер. Отдавая все 40 рабочих часов картофелеводству, в итоге фермер получает 4 кг продукта в неделю. Специализируясь исключительно на животноводстве, он производит 2 кг мяса в неделю. Если фермер делит рабочее время поровну на производство картофеля и мяса (по 20 часов), его недельный рацион будет состоять из 2 кг картофеля и 1 кг мяса. График границы производственных возможностей фермера показывает все допустимые варианты производства.

Таблица 3.1. Производственные возможности фермера и владельца ранчо

	Количество часов, необходимое для производства 1 кг	Количество продукта, произведенное за 40 часов
	мясо картофель	мясо картофель
Ф е р м е р	20 10	2 4
Скотовод	1 8	40 5

Граница производственных возможностей фермера демонстрирует различные сочетания результатов производства в рассматриваемой нами экономике и иллюстрирует один из Десяти принципов экономики, человек выбирает. Наш фермер сталкивается с необходимостью сделать выбор между животноводством и выращиванием картофеля. Вспомните, что граница производственных возможностей, которую мы анализировали в главе 2, была выгнута наружу; в этом случае выбор между двумя продуктами определяется количеством выпускаемых товаров. В рассматриваемом нами случае существующие сельскохозяйственные технологии позволяют фермеру переключаться с выпуска производства одного продукта на выпуск другого на постоянном уровне. В этом случае граница производственных возможностей представляет собой прямую линию.

График (б) на рис. 3.1 показывает нам границу производственных возможностей владельца ранчо. Если животновод посвящает все 40 рабочих часов выращиванию картофеля, он получают 5 кг продукта. Если он все свое время занимается разведением крупного рогатого скота, выпуск составляет 40 кг мяса. В том случае, когда владелец ранчо уделяет производству каждого продукта по 20 часов, объем производства составляет 2,5 кг картофеля и 20 кг мяса в неделю. График границы производственных возможностей показывает все возможные варианты выпуска.



Рис. 3.1. Кривая производственных возможностей

Если фермер и владелец ранчо отстаивают свою самодостаточность и не желают торговать друг с другом, каждый будет потреблять только те продукты, которые он производит. В этом случае кривая производственных возможностей совпадает с кривой потребительских возможностей, то есть в отсутствие торговли графики на рис. 3.1 отражают возможные варианты потребления мяса и картофеля фермером и владельцем ранчо.

Хотя графики границ производственных возможностей позволяют показать возможные варианты выбора фермера и владельца ранчо, мы не знаем, какое решение примут наши персонажи. Давайте предположим, что они остановились на вариантах, обозначенных на рис 3.1 точками Л и В: фермер производит и потребляет 2 кг картофеля и 1 кг мяса; владелец ранчо выпускает и еженедельно подает на стол 2,5 кг картофеля и 20 кг мяса.

Специализация и торговля

Прошло несколько лет. У владельца ранчо возникает идея, которой он жаждет поделиться с фермером-соседом.

Владелец ранчо:

Фермер, друг мой, у меня к вам дело! Я знаю, как улучшить жизнь каждого

из нас. Мне кажется, вы должны прекратить производство мяса и посвятить все свое время выращиванию картофеля. По моим расчетам, если вы будете работать 40 часов в неделю, вам удастся производить по 4 кг картофеля. Если вы уступите мне один из этих 4 кг, взамен я дам вам 3 кг мяса. В результате ваше недельное меню будет включать 3 кг картофеля и 3 кг мяса вместо 2 кг картофеля и 1 кг мяса, которыми вы располагаете сегодня. Если мы придем к согласию, вы получите и больше мяса, и больше картофеля. (Чтобы проиллюстрировать свою точку зрения, владелец ранчо демонстрирует фермеру рис. 3.2 (а).)



Рис. 3.2. Торговля расширяет возможности потребления

Фермер:

(Скептически.) Да, кажется, вы предлагаете выгодную для меня сделку. Но я не понимаю, в чем заключается ваш интерес? Если обмен выгоден для меня, вы должны быть в проигрыше.

Владелец ранчо:

Но я все рассчитал! Если я 24 часа в неделю буду отводить на работу со скотом, а 16 часов — на уход за посадками картофеля, я произведу 24 кг мяса и 2 кг картофеля. После того как я отдам вам 3 кг мяса в обмен на 1 кг картофеля,

у меня останется 21 кг мяса и 3 кг картофеля. В результате я буду иметь в своем распоряжении большее количество каждого продукта. (Показывает рис. 3.2 (б).)

Фермер:

Не знаю, не знаю... Ваши слова звучат слишком хорошо, чтобы быть правдой.

Владелец ранчо:

На самом деле все не так сложно, как кажется сначала. Я свел свои предложения в одну простую таблицу. (Владелец ранчо вручает фермеру экземпляр табл. 3.2.)

Фермер:

(После изучения таблицы.) Расчеты кажутся верными, но я не понимаю, как эта сделка может быть полезна для нас обоих?

Владелец ранчо:

Мы можем получить выгоду, потому что торговля позволяет каждому из нас специализироваться на том, что у нас получается лучше всего. Вы будете уделять основную часть времени выращиванию картофеля, а я — уходу за моими буренками. Специализация и торговля позволят нам увеличить потребление и мяса и картофеля, а количество рабочих часов не изменится.

Проверьте себя. Начертите кривую производственных возможностей для Робинзона Крузо, моряка с потерпевшего крушение корабля, который проводит все свое время за сбором кокосовых орехов и ловлей рыбы. Ограничено ли потребление кокосов и рыбы одиноким Робинзоном? Сталкивается ли он с такими же ограничениями, если имеет возможность торговать с аборигенами?

Таблица 3.2. Выгоды от торговли: выводы

	Натуральное хозяйство	Торговля
	Производство „ и потребление Производство	Торговля Выгоды, Потребление которые приносит торговля
Фермер	1 кг мяса Отсутствие мяса	Получает 3 кг мяса 2 кг мяса 3 кг мяса

	2 кг картофеля	4 кг картофеля	за 1 кг картофеля	3 к г картофеля	1 кг картофеля
Хозяин ранчо	20 кг мяса	24 кг мяса	Отдает 3 кг мяса	21кг мяса	1кг мяса
	2,5 кг картофеля	2 кг картофеля	за 1 кг картофеля	3 к г картофеля	0 , 5 к г картофеля

Принцип сравнительных преимуществ

Объяснений владельцем ранчо выгод, которые принесет сторонам торговля, хотя и правильно, но несколько сумбурно: если животновод одинаково успешно ухаживает за бычками и телочками и выращивает клубни, какую пользу он извлечет из того, что фермер (неумеха, не способный обеспечить пропитанием и самого себя) будет специализироваться на производстве картофеля? Разобраться в головоломке нам поможет рассмотрение принципа сравнительных преимуществ.

Сделаем первый шаг и попытаемся найти ответ на следующий вопрос: кто в нашем примере производит картофель с наименьшими издержками — фермер или владелец ранчо? Возможны два ответа, которые послужат ключом к пониманию выгод торговли.

Абсолютное преимущество

Один из ответов на вопрос об издержках производства картофеля может быть получен, если мы сопоставим затраты двух аграриев. Владельцу ранчо на производство 1 кг картофеля требуется 8 часов, в то время как фермеру — 10 часов, а значит, первый имеет более низкие издержки.

Экономисты, сравнивая производительность рабочего, фирмы или нации с аналогичными показателями других субъектов рынка, используют термин абсолютное преимущество. Считается, что производитель, использующий меньший объем вводимых ресурсов для выпуска некоего товара, имеет абсолютное преимущество в его производстве. В нашем примере владелец ранчо

обладает абсолютным преимуществом в выращивании картофеля и в производстве мяса, потому что ему требуется меньше времени для выпуска единицы каждого товара.

Альтернативные издержки и сравнительные преимущества

Однако издержки производства картофеля рассматривают и под другим углом зрения, сравнивая не абсолютную их величину, а издержки упущенных возможностей. Вспомните, что альтернативные издержки (издержки упущенных возможностей) представляют собой нечто, от чего необходимо отказаться, чтобы получить желаемое (глава 1). В нашем примере мы полагали, что фермер и владелец ранчо работают по 40 часов в неделю. Время, необходимое для выращивания картофеля, не может быть отдано уходу за скотом. Так как полевод и животновод после заключения договора о торговле распределяют время между выращиванием картофеля и уходом за скотом по-иному, они перемещаются вдоль границы производственных возможностей каждого; в этом смысле они используют один товар для выпуска другого. Альтернативные издержки измеряются выбором, с которым сталкивается каждый из них.

Рассмотрим альтернативные издержки владельца ранчо. Производство 1 кг картофеля занимает у него 8 часов. Если он тратит 8 часов на выращивание картофеля, значит, время ухода за скотом сокращается на эти же 8 часов. Так как животноводу требуется для производства 1 кг мяса 1 час, соответственно 8 часов работы будут стоить ему 8 кг мяса. Таким образом, издержки упущенных возможностей производства 1 кг картофеля собственника ранчо составляют 8 кг мяса (график границы его производственных возможностей представлен на рис. 3.1 (б); наклон нисходящей линии равен 8).

Проанализируем альтернативные издержки фермера. На производство 1 кг картофеля ему требуется 10 часов. Поскольку для выпуска 1 кг мяса ему необходимо 20 часов, 1 кг картофеля будет стоить 0,5 кг мяса. Таким образом, издержки упущенных возможностей производства 1 кг картофеля фермером

составляют 0,5 кг мяса (график его границы производственных возможностей, наклон которой составляет 0,5, отображен на рис. 3.1 (а)).

В табл. 3.3 приведены альтернативные издержки производства мяса и картофеля двух аграриев. Отметим, что издержки производства мяса являются обратными издержкам производства картофеля. Так как производство 1 кг картофеля стоит владельцу ранчо 8 кг мяса, 1 кг мяса стоит ему ровно $1/8$ кг картофеля. Точно так же 1 кг картофеля стоит фермеру $1/2$ кг мяса, 1 кг мяса стоит ему 2 Кг картофеля.

Таблица 3.3. Издержки упущенной возможности производства мяса и картофеля

	Издержки упущенной возможности производства	
	мяса (в упущенных кг картофеля)	кг картофеля (в упущенных кг мяса)
Фермер	2	$1/2$
Владелец ранчо	$1/8$	8

Описывая альтернативные издержки двух производителей, экономисты используют термин сравнительное преимущество. Производитель, обладающий самыми низкими издержками упущенных возможностей производства товара, имеет сравнительное преимущество перед другими изготовителями. В нашем примере альтернативные издержки фермера по производству картофеля ниже, чем у владельца ранчо (0,5 кг против 8 кг мяса). У скотовода издержки упущенных возможностей производства мяса ниже, чем у полевода ($1/8$ кг картофеля против 2 кг). Таким образом, фермер обладает сравнительным преимуществом в выращивании картофеля, а хозяин ранчо — сравнительным преимуществом в производстве мяса.

Заметьте, что одному из наших героев было бы невозможно иметь сравнительные преимущества в производстве обоих продуктов. Издержки упущенных возможностей выпуска одного товара обратно пропорциональны альтернативным издержкам производства другого. Следовательно, если издержки упущенных возможностей производства одного товара фермером

относительно выше, то его альтернативные издержки производства другого товара должны быть относительно более низкими. Сравнительное преимущество отражает относительные альтернативные издержки. До тех пор пока два человека не будут обладать абсолютно равными издержками упущенных возможностей, один из них будет иметь сравнительное преимущество при производстве одного товара, а другой — сравнительное преимущество при выпуске своего продукта.

Сравнительные преимущества и торговля

Различия в альтернативных издержках и сравнительных преимуществах и определяют выгоды, которые приносит торговля. Когда каждый индивид специализируется в производстве, в котором он имеет сравнительное преимущество, общий объем выпуска возрастает, а увеличение размеров экономического «пирога» позволяет повысить уровень жизни всех членов общества. Другими словами, пока издержки упущенных возможностей двух человек различаются, обмен товарами выгоден обоим, поскольку каждый получает товар по более низкой цене, чем его альтернативные издержки производства этого продукта.

Рассмотрим предложенную сделку с точки зрения фермера. Фермер получает 3 кг мяса в обмен на 1 кг картофеля. Другими словами, он покупает каждый килограмм мяса по цене $1/3$ кг картофеля. Цена мяса ниже, чем альтернативные издержки производства мяса для полевода, которые составляют 2 кг картофеля. Таким образом, сделка выгодна фермеру, так как он приобретает мясо по устраивающей его цене.

Теперь рассмотрим сделку с точки зрения владельца ранчо. Он получает 1 кг картофеля в обмен на 3 кг мяса. Цена картофеля ниже, чем альтернативные издержки производства картофеля животноводом, которые составляют 8 кг мяса. Таким образом, и владелец ранчо оказывается в барыше, потому что покупает картофель по выгодной ему цене.

Данный вид торговли обоюдовыгоден, потому что каждый человек занимается той деятельностью, в которой его альтернативные издержки оказываются более низкими: фермер большую часть времени выращивает картофель, а владелец ранчо — ухаживает за своими коровами и бычками. В результате возрастает как производство картофеля, так и мяса, а фермер и владелец ранчо разделяют выгоды, выражающиеся в возросшем общем объеме выпуска. Мораль истории заключается в том, что фермер и владелец ранчо должны осознать: торговля может приносить пользу каждому члену общества, так как она позволяет индивидам специализироваться на том виде деятельности, в котором они обладают сравнительным преимуществом.

Проверьте себя. Робинзон Крузо за один час может либо собрать 10 кокосовых орехов, либо выловить одну рыбу. Его друг Пятница за то же время собирает 30 кокосов или вылавливает 2 рыбы. Каковы издержки упущенной возможности ловли одной рыбы для Робинзона? А для Пятницы? Кто обладает абсолютным преимуществом в ловле рыбы? Кто обладает сравнительным преимуществом в ловле рыбы?

Использование сравнительных преимуществ

Принцип сравнительных преимуществ объясняет взаимозависимости и выгоды, которые приносит торговля. Взаимозависимость — одна из фундаментальных характеристик современного мира, а принцип сравнительных преимуществ имеет множество применений. Рассмотрим один забавный пример.

Должен ли Тайгер Вудс подстригать газон перед своим домом?

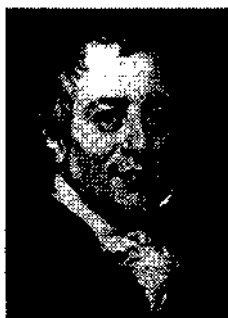
Тайгер Вудс проводит много времени, шагая по траве. Будучи одним из лучших в мире игроков в гольф, он способен попасть мячом в лунку с такого расстояния, которое может показаться начинающим игрокам просто фантастическим. Однако Т. Вудс, скорее всего, талантлив и во многом другом. Предположим, к примеру, что он мог бы подстригать свой газон быстрее, чем

кто-либо другой. Однако если великий игрок в гольф может делать это быстрее всех, должен ли он шагать по траве с газонокосилкой?

Для поиска ответа на этот вопрос мы можем воспользоваться понятиями альтернативных издержек и сравнительных преимуществ. Предположим, что Т. Вудс может подстричь свой газон за 2 часа. Однако за эти же два часа он мог бы сняться в рекламном ролике фирмы Nike и заработать \$10 000. В то же время сосед Тайгера по имени Форрест Гамп подстриг бы тот же газон за 4 часа. Кроме того, за это время он мог бы заработать \$20 в соседнем ресторане McDonald's.

В этом примере альтернативные издержки приведения газона в порядок составляют для Вудса \$10 000, а для его соседа — \$20. Тайгер имеет абсолютное преимущество в работе с газонокосилкой, поскольку может привести в порядок свой газон за меньшее количество времени. Однако Форрест Гамп при выполнении аналогичной работы получает сравнительное преимущество, так как имеет меньшие альтернативные издержки.

Выгоды от торговли в этом случае могут быть впечатляющими. Вместо работы с газонокосилкой Т. Вудс должен сняться в рекламном ролике, а для приведения в порядок газона нанять Форреста. До тех пор пока Т. Вудс будет платить ему больше \$20 и меньше \$10 000, оба они окажутся в выигрыше.



Давид Рикардо

Узелок на память

Наследив Адама Смита и Давида Риккардо

«Принцип каждого разумного главы семьи — никогда не пытаться самостоятельно изготовить товар, который обойдется ему дороже, чем покупка. Портной не пытается делать собственные туфли, а приобретает их у сапожника. Обувщик не пытается делать собственную одежду, а нанимает портного. Фермер не пытается делать ни то, ни другое, а обращается к разным мастерам. Обладая некоторым преимуществом над соседями, все они заинтересованы в найме других или покупке их продукции по цене, которая составляет часть той, которую им предложили бы в другом месте».

Мы процитировали отрывок из опубликованной в 1776 г. книги А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов». Его работа — поворотный пункт в анализе торговли и экономических взаимозависимостей. Многие экономисты считают А. Смита основателем современной экономической теории.

Работа А. Смита подтолкнула к изучению экономики английского миллионера Давида Риккардо. В 1817 г. в своей книге «Начала политической экономии и налогового обложения» Д. Риккардо развил анализ принципа сравнительных преимуществ. Он защищал свободную торговлю не только ради проверки научных изысканий. Д. Риккардо отстаивал свои экономические воззрения в британском парламенте, членом которого он был, выступая против ограничений на импорт зерна.

Хотя экономисты часто расходятся во мнениях по вопросам политики, они безусловно поддерживают свободу торговли. Более того, за последние два столетия основной аргумент в пользу свободной торговли почти не изменился. Хотя за время после А. Смита и Д. Риккардо экономическая наука пересмотрела многие теории, возражения экономистов против ограничений свободы торговли все еще в значительной степени основываются на принципе

сравнительных преимуществ.

Новости

Кто имеет Сравнительное преимущество в производстве баранины?

Наиболее типичными препятствиями для свободной торговли между странами являются таможенные пошлины, представляющие собой своего рода налог на ввозимые из-за границы товары. В своей статье экономист Дуглас Ирвин рассматривает один из примеров использования подобных торговых барьеров.

Пошлины на баранину бьют по карману американских потребителей

Дуглас Ирвин

В прошлый вторник президент Б. Клинтон нанес серьезный удар по свободе торговли, объявив о введении высоких импортных пошлин на баранину, ввозимую в США из Австралии и Новой Зеландии. Его решение ставит под сомнение искренность заявлений американской администрации о поддержке свободных и справедливых торговых отношений.

Американские овцеводы много лет находились в полной зависимости от своего правительства. Свыше полувека, вплоть до принятия конгрессом плана реформ сельскохозяйственной политики, они получали субсидии на производство шерсти. Лишившись государственной поддержки и столкнувшись с острой конкуренцией со стороны продукции птицеводства и свиноводства, американские производители баранины решили попытаться защитить свой малоэффективный и высоко затратный бизнес от иностранных конкурентов с помощью импортных пошлин.

Почти вся импортная баранина поступает в США из Австралии и Новой Зеландии — стран, которые являются передовыми производителями сельхозпродукции и обладают перед Америкой значительными сравнительными преимуществами. В Новой Зеландии, население которой не превышает 4 млн человек, имеется свыше 60 млн овец (в США поголовье овец составляет лишь около 7 млн). Новозеландские фермеры инвестировали значительные средства в развитие новых технологий животноводства и в совершенствование маркетинговых стратегий, что позволило им стать самыми эффективными в мире производителями мяса и шерсти овец. Кроме того, Новая Зеландия в ходе реформ 1950-х гг. по либерализации своей экономики отменила внутренние субсидии производителям сельхозпродукции, и как страна, действительно поддерживающая принципы свободной торговли, собирается к 2006 г. отменить все импортные пошлины.

Вместо того, чтобы последовать этому примеру, Американская ассоциация овцеводов подала петицию, которая, в соответствии с Законом о торговле 1974 г. содержала «клаузулу возможности отказа», обеспечивавшую американским овцеводам временную передышку в

борьбе с иностранными конкурентами за счет ограничения импорта баранины. Для обеспечения реализации требований петиции подающая ее отрасль должна представить план действий, которые должны повысить ее конкурентоспособность в будущем. Действие импортного ограничения в таком случае не является бессрочным и прекращается по истечении установленного срока.

Комиссия по международной торговле (/ГС) США должна определить, действительно ли импорт наносит серьезный ущерб национальной промышленности, и если факты, изложенные подателем петиции подтверждаются, она предлагает средство для решения данной проблемы, которое президент страны может одобрить, изменить или отвергнуть. В феврале 1974 г. ПС не обнаружила фактов серьезного ущерба, приносимого импортом американскому овцеводству, отметив, однако, что импорт «представляет собой серьезную угрозу отечественным производителям». В результате ТС не стала требовать полного запрета на ввоз баранины и ограничилась предложением введения пошлины в размере 20% (сроком на четыре года) на превышающий прошлогодний уровень объем импорта.

Администрация президента сначала склонялась к использованию достаточно мягких мер. Дело в том, что Австралия и Новая Зеландия предложили американским производителям финансовую помощь. Поэтому руководство США отложило принятие окончательного решения и по-видимому попыталось найти пути к компромиссу. Однако надежды на его достижение рухнули после того, как администрация полностью капитулировала под натиском овцеводов и их защитников в конгрессе.

Сторонников ограничения импорта баранины в конгрессе возглавлял сенатор Макс Баукус, являвшийся членом Комитета по сельскому хозяйству. Его сестра, занимавшаяся разведением овец, неоднократно выступала перед членами /ТС и требовала введения более высоких импортных пошлин. В результате администрация приняла следующее решение. Сверх существующих тарифов президент установил дополнительную пошлину в 9% на весь импорт в течение первого года (которая снижалась до 6% на второй год и до 3% — на третий) и чудовищную пошлину в 40% (снижающуюся затем до 32 и 24%) на импорт, превышающий объем ввоза предыдущего года.

Руководитель Американской ассоциации овцеводов радостно заявил, что принятое решение «обеспечит рынку определенную стабильность». Однако, как вам прекрасно известно, всякий раз, когда производители говорят о придании рынку необходимой стабильности, потребителям следует готовиться к повышению цен.

Данное решение по импорту баранины, привлечшее мало внимания в США, имело широкий международный резонанс. Оно существенно подорвало доверие к заявлениям администрации о приверженности Америки принципам свободы торговли и вынудило многие страны пересмотреть свои решения об открытии собственных рынков. Определенное

изменение политики в отношении импорта, безусловно, ожидалось, но никто не предполагал, что оно будет носить настолько протекционистский характер. Принятое решение вызвало возмущение фермеров Австралии и Новой Зеландии, в результате чего власти этих стран пообещали обратиться в ВТО (Всемирную торговую организацию) с жалобой на действия США.

Американская администрация оказалась в щекотливом положении. Ее решение было принято сразу вскоре экономического саммита стран Азиатско-Тихоокеанского региона, на котором США подтвердили свою приверженность политике снижения торговых барьеров, и за несколько месяцев до начала ноябрьской сессии ВТО в Сиэтле, где должен был начаться новый раунд многосторонних переговоров. При этом главной целью США на осенней сессии было достижение отмены протекционистских в отношении производителей сельхозпродукции в странах Европы и во всем мире.

В 1947 г., в преддверии предстоявших выборов, президент Г. Трумэн устоял перед натиском лоббистов и наложил вето на закон о введении импортных квот на шерсть, который бы мог поставить под угрозу начало намеченных на следующий год Многосторонних торговых переговоров. Однако мистер Клинтон на исходе своего второго и последнего президентского срока не сумел противостоять оказанному на него политическому давлению. Если США с их самой мощной в мире экономикой не могут отказаться от мер протекционизма, то можно ли ожидать подобных действий от других стран?

Источник: «The Wall Street Journal», July 12, 1999, p. A28.

Должны ли США торговать с другими странами?

Точно так же как отдельные люди извлекают взаимные выгоды из специализации и торговли друг с другом, благами товарообмена пользуются и жители разных стран мира. Многие товары, которые покупают американцы, сделаны за границей, а продукты, произведенные в США, продаются за рубежом. Приобретение товаров и услуг за границей для продажи на внутреннем рынке называют импортом. Вывоз за пределы страны товаров, произведенных на ее территории, называют экспортом.

Предположим, что в мире существуют только две страны, США и Япония, и два основных товара, продукты питания и автомобили. Представим, что обе страны производят автомобили одинаково хорошо: на американского и японского рабочего приходится по 1 автомобилю в месяц. Напротив, так как

площадь территории и пригодных для сельскохозяйственной обработки земель больше в США, американский фермер производит 2 т продуктов питания в месяц, в то время как японский аграрий — 1 т продуктов.

В соответствии с принципом сравнительных преимуществ товар должен производиться страной, которая имеет более низкие альтернативные издержки его выпуска. Так как издержки упущенных возможностей производства автомобиля составляют 2 т продуктов питания в США и только 1 т продуктов питания в Японии, последняя обладает сравнительным преимуществом в выпуске автомобилей. Япония должна производить больше автомобилей, чем ей необходимо для потребления внутри страны, и экспортировать некоторое их количество в США. Аналогичным образом, так как альтернативные издержки производства тонны продуктов питания составляют 1 автомобиль в Японии и только 1/2 автомобиля — в США, последние обладают сравнительным преимуществом в производстве продуктов питания. Следовательно, Америка должна производить больше продуктов, чем может быть потреблено внутри страны, и экспортировать некоторую их часть в Японию. Благодаря специализации и торговле обе страны могут получить больше продуктов питания и автомобилей.

Конечно, реальные отношения между нациями намного сложнее (глава 9), ведь интересы граждан каждой страны значительно различаются. Международная торговля не может быть выгодна каждому жителю страны. Даже если государство в целом выигрывает от международной торговли, многим десяткам и сотням тысяч людей она приносит исключительно неприятности: американский экспорт продуктов питания и импорт автомобилей в США оказывают различное влияние на фермеров и рабочих автомобильной промышленности. Однако в противоположность мнениям, которые иногда высказываются политиками и политическими обозревателями, международная торговля — отнюдь не война, в которой какие-то страны выигрывают, а

какие-то проигрывают; она выгодна всем участвующим в ней странам.

Проверьте себя. Предположим, что чемпионка мира по машинописи окончила университет и получила квалификацию хирурга. Должна ли она самостоятельно печатать необходимые в новой работе документы или нанять секретаря? Объясните свое решение.

Заключение

Анализ принципа сравнительных преимуществ показывает, что торговля приносит пользу каждой участвующей в ней стороне, из чего следуют преимущества жизни во взаимозависимой экономике. Как свободное общество координирует различные виды экономической деятельности индивидов? Что гарантирует поступление товаров и услуг от производителей к потребителям?

Если бы на Земле жили только два человека — фермер и владелец ранчо, ответ был бы очевиден: они торговали бы напрямую, распределяя между собой доступные ресурсы. Однако в реальном мире взаимодействуют миллиарды людей. Мы рассмотрим эту проблему в следующей главе и проанализируем распределение ресурсов под воздействием таких рыночных сил, как спрос и предложение.

Выводы

* Каждый человек потребляет товары и услуги, произведенные множеством людей, как в своей стране, так и за ее пределами. Взаимозависимость и торговля позволяют каждому из нас пользоваться большим количеством разнообразных товаров и услуг.

* Существуют два способа сравнения способности двух людей производить товар. Человек, который выпускает товар с минимальными издержками, имеет абсолютное преимущество в его изготовлении. Индивид, издержки упущенных возможностей, производства товара которого меньше, обладает сравнительным преимуществом. Выгоды от торговли основаны на сравнительных, а не на абсолютных преимуществах.

* Торговля приносит пользу каждому, потому что позволяет людям специализироваться в том виде деятельности, в котором они обладают сравнительным преимуществом.

* Принцип сравнительных преимуществ используется как людьми, так и государствами. Экономисты отстаивают свободу торговли между странами.

Основные понятия

Абсолютное преимущество

Сравнительное преимущество

Альтернативные издержки

Импорт

Экспорт

Вопросы

1. Объясните различия между абсолютными и относительными преимуществами.

2. Приведите пример, когда один человек обладает абсолютным преимуществом в каком-то виде деятельности, а другой — сравнительным преимуществом.

3. Какие — абсолютные или сравнительные — преимущества имеют большее значение для торговли? Объясните ваш ответ, используя пример, который вы привели в ответе на вопрос 2.

4. Почему экономисты возражают против политики, которая ограничивает торговлю между странами?

5. Будет ли страна экспортировать или импортировать товары, по которым она имеет сравнительное преимущество? Объясните свой ответ.

Задания для самостоятельной работы

1. Вспомните историю о фермере и владельце ранчо. Объясните, почему альтернативные издержки производства 1 кг мяса для фермера составляют 2 кг картофеля. Объясните, почему издержки упущенных возможностей производства 1 кг мяса для владельца ранчо составляют 1/8 кг картофеля.

2. Мария может прочесть за один час 20 страниц учебника по

экономической теории или 50 страниц учебника по социологии. Каждый день она занимается по 5 часов.

а. Начертите график границы производственных возможностей Марии в чтении учебников по экономике и социологии.

б. Каковы издержки упущенной возможности для Марии прочтения 100 страниц учебника по социологии?

3. Американские и японские рабочие могут производить по 4 автомобиля в год. Американский рабочий способен обеспечить 10 т зерна в год, в то время как японский рабочий — только 5 т. Чтобы упростить задание, помните, что в каждой стране по 100 млн. рабочих.

а. Составьте для этой задачи таблицу, аналогичную табл. 3.1

б. Начертите график границы производственных возможностей для американской и японской экономики.

в. Каковы издержки упущенных возможностей производства одного автомобиля для США? А зерна? Каковы альтернативные издержки производства одного автомобиля для Японии? А зерна? Разместите эту информацию в таблице, аналогичной табл. 3.3.

г. Какая страна обладает абсолютным преимуществом в производстве автомобилей? А в выращивании зерна?

д. В отсутствие торговли половина рабочих производит автомобили, а другая половина производит зерно. Какое количество автомобилей и зерна производит каждая страна?

е. Покажите, какие выгоды приносит торговля каждой из стран.

4. Пэт и Крис живут в одной комнате. Конечно, большую часть времени они проводят вместе за учебой, но некоторое время девушки посвящают своим любимым занятиям: приготовлению пиццы и торта. Пэт требуется 4 часа, чтобы испечь торт, и 2 часа, чтобы подать к столу пиццу (Крис соответственно 6 и 4 часа).

а. Каковы издержки упущенной возможности производства пиццы для каждой девушки? Кто обладает абсолютным преимуществом в приготовлении пиццы? Кто обладает сравнительным преимуществом в приготовлении пиццы?

б. Если Пэт и Крис будут обмениваться произведениями своего кулинарного искусства, кто из девушек предложит пиццу, а кто торт? Цена пиццы может быть выражена в кусках торта. Какова самая высокая цена, по которой можно обменять пиццу так, чтобы это было выгодно обеим соседкам? Какова самая низкая цена? Объясните.

5. Предположим, что в Канаде 10 млн рабочих, каждый из которых может производить 2 автомобиля или 30 т пшеницы в год.

а. Каковы альтернативные издержки производства автомобиля в Канаде? Каковы альтернативные издержки выращивания тонны пшеницы в Канаде? Объясните взаимосвязь между издержками упущенной возможности производства этих двух товаров.

б. Начертите границу производственных возможностей Канады. Если Канада будет потреблять 10 млн. автомобилей, сколько она будет выращивать пшеницы в отсутствие торговли? Отметьте эту точку на границе производственных возможностей.

в. Теперь предположим, что США предлагают Канаде экспортировать 10 млн. автомобилей в обмен на 20 т пшеницы за каждую автомашину. Увеличится ли потребление пшеницы в Канаде при реализации этой сделки? Отметьте эту точку на своем графике. Должна ли Канада заключить сделку?

6. Представим себе профессора, занятого написанием книги. Предположим, что он может и излагать на бумаге свои идеи, и собирать необходимый научный материал быстрее всех своих коллег в университете. Однако он платит определенную сумму одному из своих студентов за поиск необходимой информации в библиотеке. Разумно ли это? Объясните свой ответ.

7. Англия и Шотландия производят ячменные лепешки и свитера.

Предположим, что английский рабочий производит 50 ячменных лепешек за час или 1 свитер. Допустим, что шотландский рабочий выпускает 40 ячменных лепешек за час или 2 свитера.

а. Какая страна обладает абсолютным преимуществом в производстве каждого товара? Какая страна обладает сравнительным преимуществом?

б. Если Англия и Шотландия решат торговать друг с другом, какой товар Шотландия будет продавать Англии? Объясните.

в. Если бы шотландский рабочий мог производить только 1 свитер за час, получала бы Шотландия выгоду от торговли?

8. Еще раз вернемся к примеру фермера и владельца ранчо.

а. Предположим, что использование новой технологии позволило фермеру повысить эффективность производства говядины, так что теперь для получения 1 кг мяса ему требуется затратить всего 2 часа. Каковы теперь будут альтернативные издержки производства мяса и картофеля? Изменится ли при этом сравнительное преимущество фермера?

б. Если владелец ранчо предложит обменивать 3 кг мяса на 1 кг картофеля, то будет ли такая сделка выгодной для фермера? Объясните свой ответ.

в. Предложите еще один вариант сделки, который бы устроил и фермера, и владельца ранчо.

9. Следующая таблица содержит данные о производственных возможностях двух городов:

Выпуск пары красных носков на 1-го рабочего в час		Выпуск пары белых носков на 1-го рабочего в час	
Бостон	3	3	
Чикаго	2	1	

а. В отсутствие торговли, какой будет цена белых носков (выраженная через цену красных носков) в Бостоне? Какой будет эта цена в Чикаго?

б. Какой из городов имеет абсолютное преимущество в выпуске носков

каждого цвета? Какой из городов имеет сравнительное преимущество в этом показателе?

в. Если города наладят взаимную торговлю, то носки, какого цвета будет экспортировать каждый из них?

г. Каков диапазон цен на товары, в котором возможна такая торговля?

10. Предположим, что все товары могут производиться в Германии за меньшее количество часов, чем во Франции.

а. ..В каком смысле издержки производства всех товаров ниже в Германии, чем во Франции?

б. В каком смысле издержки производства какого-то товара ниже во Франции?

в. Если Германия и Франция будут торговать друг с другом, принесет ли это выгоду обеим странам?

11. Верны ли следующие утверждения? Объясните.

а. «Две страны могут извлечь выгоду из торговли, даже если одна из стран обладает абсолютным преимуществом в производстве всех товаров».

б. «Некоторые очень одаренные люди обладают сравнительными преимуществами во всем, что они делают».

в. «Если торговля хороша для одного человека, она не может быть выгодной для другого».