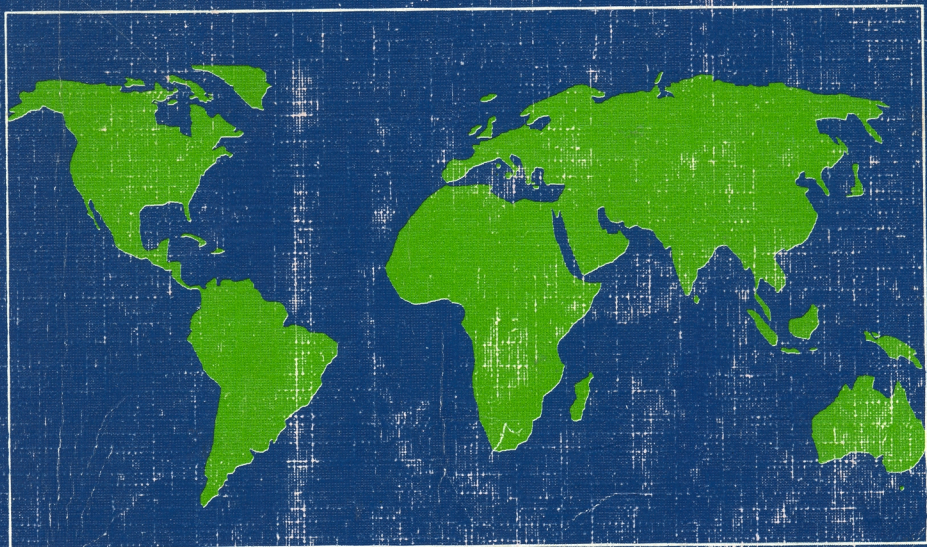


В. Б. Буглай, Н. Н. Ливенцев

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ



Московский государственный институт
международных отношений
(МГИМО-Университет) МИД России

В. Б. Буглай, Н. Н. Ливенцев

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Под редакцией
доктора экономических наук, профессора,
заслуженного деятеля науки РФ
Н. Н. ЛИВЕНЦЕВА

Издание второе, переработанное и дополненное

Рекомендовано
Министерством образования Российской Федерации
в качестве учебного пособия для студентов
экономических специальностей
высших учебных заведений



МОСКВА
«ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА»
2001

6957
1569

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

кафедра «Мировая экономика»
Московского государственного университета коммерции;
Н.П. Шмелев,
доктор экономических наук, профессор,
академик Российской академии наук

Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н.

Б90 Международные экономические отношения: Учеб. пособие/Под ред. Н.Н. Ливенцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 256 с.: ил.

ISBN 5-279-02387-6

Написано в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта по специальности «Мировая экономика». Излагается теория внешней торговли, рассматриваются средства внешнеторгового регулирования, международная валютно-финансовая система, дан анализ современных явлений в международных экономических отношениях России и некоторых стран СНГ (1-е изд. – 1996 г.).

Для студентов экономических специальностей, слушателей системы бизнес-образования, научных и практических работников.

0604000000–189
Б 010(01)–2001 73–2001

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73

ISBN 5-279-02387-6

© В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцев, 1996
© В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцев, 2001

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Глава 1. ТЕОРИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ	9
1.1. Меркантилизм и идея «свободы торговли» Смита–Рикардо	9
1.2. Доктрина «сравнительных преимуществ» Д. Рикардо. Издержки замещения. Понятие «условия торговли»	15
1.3. Факторы производства и неоклассическая концепция Хекшера–Олина	23
1.4. Противоречивость и ограниченность применения неоклассической концепции. Приспособление ее к современным условиям	28
1.5. Альтернативные теории внешней торговли	36
1.6. Теория конкурентоспособности М. Портера	44
Глава 2. СРЕДСТВА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ	49
2.1. Таможенные пошлины	49
2.2. Таможенные тарифы и уровень защиты национальной промышленности	64
2.3. Нетарифные барьеры	69
2.4. Государственные административные формальности и стандарты	80
2.5. Финансовые средства торговой политики	84
2.6. Доводы «за» и «против» национального протекционизма	91
Глава 3. МНОГОСТОРОННЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ	98
3.1. Многосторонняя система регулирования международной торговли	98
3.2. Внешнеторговая система России	111
3.3. Россия и ВТО	120

Глава 4. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС КАК ОБОБЩАЮЩИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ СТРАНЫ	127
4.1. Платежный баланс. Статьи и их характеристика	127
4.2. Виды платежных балансов	138
4.3. Теории платежных балансов	149
Глава 5. СРЕДСТВА РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА	162
5.1. Диспропорции в платежном балансе. Причины появления и оценка	162
5.2. Финансовая и бюджетно-налоговая политика. Средства торгово-политического и валютного контроля	170
5.3. Валютный курс как средство регулирования платежного баланса. «Фиксированные» и «плавающие» валютные курсы	179
Глава 6. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РОССИИ	188
6.1. Международная валютно-финансовая система	188
6.2. Платежный баланс России	203
6.3. Взаимоотношения МВФ с Россией и программа финансовой стабилизации	211
Глава 7. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	221
7.1. Теории и этапы (стадии) интеграционного процесса. Влияние экономической интеграции на рост благосостояния стран-участниц	221
7.2. Практика функционирования интеграционных группировок	232
Литература	254

ВВЕДЕНИЕ

Предлагаемое читателям учебное пособие представляет собой существенно переработанный и дополненный материал. Авторы по-прежнему стремились сохранить в нем методические традиции, заложенные создателем курса «Международные экономические отношения» Героем Труда, профессором Н.Н. Любимовым.

Настоящее издание обладает по сравнению с предшествующим рядом особенностей, связанных как с изменениями экономической ситуации (и мировой, и специфически российской), так и с необходимостью учесть аудиторию, которой оно предназначено.

Первое отличие связано с изменениями в восприятии окружающих нас экономических реалий. Предано, наконец, забвению искусственно навязывавшееся нескольким поколениям в странах «реального социализма» деление мира на капитализм и социализм. Авторы рассматривают современный мир как взаимосвязанное целое с едиными общими закономерностями экономического развития.

Второе отличие определяется задачей, которую ставят перед собой авторы восполнить пробел в появившихся за последние несколько лет на российском книжном рынке многочисленных отечественных и иностранных (в переводе) изданиях. Одни из них достаточно подробно и квалифицированно излагают теоретические основы функционирования рыночного механизма; другие — тщательно анализируют конкретный инструментальный рыночного хозяйства и управления им. Такое изложение материала больше пригодно для достижения целей, поставленных перед авторами учебников в тех странах, где рыночная среда сформировалась давно и стала неотъемлемой частью повседневной действительности.

Иная ситуация складывается в странах, в которых происходит переход от централизованного управления экономикой к рыночному механизму (по терминологии, принятой в системе эко-

номических органов ООН, в странах с переходной экономикой). Это определение относится и к России. Разрыв между формирующейся в странах постсоциалистического пространства весьма несовершенной и достаточно искаженной системой рыночных отношений и теоретическими постулатами классических схем либеральной экономики, применимыми в большей степени к идеальным ситуациям, еще слишком велик.

Авторы данного учебного пособия предприняли попытку связать теорию экономических отношений, складывающихся на микро- и макроуровнях в мировом экономическом пространстве между субъектами национально обособленных, суверенных территорий, с реалиями современной российской экономики. Это относится как к традиционной сфере обмена товарами и услугами («видимая» и «невидимая» внешняя торговля), так и к системе международных расчетов (к платежному балансу и обеспечению его равновесия), международному валютно-кредитному механизму (в первую очередь к взаимной обратимости различных валют), а также к процессам межгосударственной экономической интеграции. Эта книга адресована не только студентам экономических вузов России и других стран СНГ, но и экономистам и специалистам, желающим уяснить, в каком направлении развивается экономическая жизнь страны, насколько эффективны «рецепты лечения» экономики, предлагаемые государственными институтами, каковы перспективы участия нашей страны в мировом хозяйстве на краткосрочную и долгосрочную перспективы.

При изложении материала авторы исходили из необходимости рассмотрения важнейших базисных форм, с помощью которых отдельные страны формируют глобальную систему международных экономических отношений.

Главы 1–3 посвящены традиционной и наиболее развитой форме международных экономических отношений – внешней торговле. По стоимостным масштабам в общем комплексе мирохозяйственных связей внешнеторговый обмен («видимая торговля») продолжает сохранять ведущие позиции. При этом все более динамично в последние два десятилетия расширяется обмен между странами в научно-технической сфере, возрастает торговля традиционными (транспорт, страхование, туризм и др.) и новыми (сбор, хранение и передача информации, долгосрочная аренда оборудования, консультационные услуги и т.п.) услугами, составляющими, в свою очередь, быстро увеличивающуюся сферу «невидимой торговли».

Глава 2 «Средства регулирования внешней торговли. Теория и практика применения» отражает разнообразие средств, которыми пользуются отдельные страны для защиты внутреннего рынка и национальных производителей.

Поскольку эволюция внешнеторгового регулирования в мире в послевоенный период проходила на основе важнейшего из заключенных в этой области международных соглашений – Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), то ему уделяется должное внимание в главе 3 «Многостороннее регулирование внешней торговли. Внешнеторговая система России». Деятельность Соглашения «сопрягается» с торгово-политической деятельностью России.

Сопоставляются особенности современного торгово-политического регулирования в России с теми требованиями, которым оно должно отвечать для того, чтобы Россия стала членом ГАТТ–ВТО.

Международные потоки товаров и услуг сопровождаются перемещением в обратном направлении финансовых ресурсов, как бы уравнивающих их. Одним из важнейших документов, содержащих необходимую информацию о международных экономических позициях конкретной страны и суммирующих любые сделки ее физических и юридических лиц с заграницей, является платежный баланс, которому посвящена глава 4 «Платежный баланс как обобщающий показатель мирохозяйственных связей страны».

Существует тесная связь между состоянием платежного баланса страны и валютным курсом национальной денежной единицы. Особенности такой взаимосвязи, характеристике методов государственного воздействия на платежный баланс посвящена глава 5 «Средства регулирования платежного баланса».

Глава 6 «Международная валютно-финансовая система и вопросы регулирования платежного баланса России» содержит краткий анализ этапов формирования современной мировой валютно-финансовой системы, включая послевоенный, связанный с созданием и деятельностью Международного валютного фонда (МВФ). В этой главе исследуется с точки зрения определения параметров российского внешнего долга платежный баланс России, публикация которого началась с 1993 г. В отличие от предшествующего издания платежный баланс России дается в динамике за вторую половину 90-х годов.

В настоящем издании учебного пособия читатель найдет новый большой раздел, посвященный процессам межгосударствен-

ной экономической интеграции. В главе 7 «Теория и практика экономических интеграционных процессов» авторы предлагают краткий обзор основных теоретических концепций, лежащих в основе получившего широкое распространение в послевоенный период процесса формирования замкнутых торгово-экономических группировок. Универсальность этого явления проявилась в том, что, захватив сначала регионы развитых в экономическом отношении государств (Западная Европа, Северная Америка и др.), этот процесс получил широкое развитие на трех развивающихся континентах (особенно в Латинской Америке и Африке), не оставив в стороне и государства бывшего соцсодружества (в качестве примера можно назвать созданный еще в конце 40-х годов по инициативе бывшего СССР Совет экономической взаимопомощи).

В предлагаемом читателям издании обновлена и расширена статистическая база, серьезной переработке подвергся фактический материал, значительная часть которого заимствована из экономической практики России и других стран постсоветского пространства, что, по мнению авторов, делает содержание учебного пособия более доступным той аудитории читателей, которой он предназначен.

Каждый параграф учебного пособия снабжен контрольными вопросами, что важно как самому читателю, открывающему для себя разнообразный мир межгосударственных экономических отношений, так и преподавателям курса в целях контроля усвоения аудиторией пройденного материала. Авторы выражают искреннюю признательность заинтересованным читателям, которые поделились своими впечатлениями о предшествующем издании пособия и чьи критические замечания и пожелания авторы постарались учесть.

Авторы сочли, в частности, необходимым включить в главу 7 интересный аналитический материал, присланный из Центральной Америки аспирантом МГИМО А.В. Шушеровым и посвященный влиянию азиатского валютного кризиса конца 90-х годов на процессы экономической интеграции.

Глава 1

ТЕОРИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

1.1. МЕРКАНТИЛИЗМ И ИДЕЯ «СВОБОДЫ ТОРГОВЛИ» СМИТА-РИКАРДО

Первые попытки разработки последовательной экономической концепции, объясняющей механизм внешней торговли и ее место в хозяйственной жизни страны, начали предприниматься еще при ликвидации феодальной раздробленности европейских стран. Выступая против местничества отдельных феодалов, европейские правители обеспечивали создание централизованного государства с помощью сильной армии и флота, а и то, и другое требовало полноценных денег, ассоциировавшихся в тот период с золотом и серебром.

Потребности в денежном металле (золоте и серебре) определили направленность теоретических разработок меркантилизма – господствовавшего в то время экономического учения¹.

Сторонники учения утверждали, что наличие золотых запасов является основой процветания нации. Денежные средства (в форме золота и серебра) позволяют содержать армию, усиливают положение государя как правителя, накопление золота позволяет проводить колониальные войны, строить фабрики (мануфактуры), способствует созданию новых рабочих мест.

¹ Меркантилизм – экономическое учение и экономическая политика, отражающие интересы торговой буржуазии в период разложения феодализма и становления капитализма (XV–XVIII вв.). Меркантилисты исходили из положения, что источником богатства является сфера обращения, а не сфера производства, богатство же отождествляли с денежным капиталом; они считали, что благосостояние государства зависит от возможно большего накопления в стране денег (золота и серебра), и добивались преобладания вывоза товаров за границу над ввозом в страну.

Внешняя торговля, считали меркантилисты, должна быть ориентирована на получение золота, поскольку в случае простого товарного обмена (например, шерсти на вино) оба товара, будучи использованными, прекращают свое существование.

Наиболее активными проповедниками идей меркантилизма явились такие известные в свое время европейские исследователи, как Т. Манн (Англия), А. Серра (Италия), Ж. Кольбер (Франция) и российский общественный деятель и ученый П. Посошков, излагавший свои взгляды в период правления Петра I.

Обращаясь к правителям, стремившимся укрепить свою власть и обеспечить процветание страны, меркантилисты заявляли, что большее количество золота, накапливаемое страной, обеспечивает большую деловую активность, а национальное производство стимулируется за счет расширения экспорта и ограничения импорта.

В соответствии с рекомендациями этих ученых правительство субсидировало экспорт и ограничивало импорт, прибегая к самым различным, а иногда и довольно нестандартным способам. Так, например, в соответствии с законом «Об истрачивании», введенным в Англии в эпоху господства меркантилистских идей, иностранные купцы были обязаны все вырученные в стране деньги истратить на закупку английских товаров. В XVII в. в дополнение к закону, запрещавшему ввозить живых овец, были введены запреты на вывоз шерсти. Товары, ввезенные в метрополию для последующей перепродажи, должны были быть предварительно разгружены в Англии, и т.д.

Особенно четко ложились рекомендации меркантилистов на практику торговли метрополий с колониями. Государство передавало монопольное право торговли специальным компаниям, которые ставили задачу обеспечить накопление золота за счет положительного сальдо торгового баланса в пользу метрополии.

Достижение задачи накопления золота обеспечивалось за счет импорта из колонии дешевого сырья и экспорта более дорогих обработанных товаров.

Торговые компании монопольно владели правом торговли, препятствуя участию конкурентов из других стран. В самой колонии жестко ограничивалась переработка сырья и проводилась политика отсекающей торговли конкурентов из других стран, которые могли бы подорвать исключительные права компании на торговый обмен.

Результатом такой политики стало разделение торговли на «зоны», удовлетворяющие интересы метрополий и связанных с ними колониальных стран.

Торговля с колониями монополизировалась отдельными компаниями, наиболее известными из которых можно назвать английскую Ост-Индскую компанию, голландскую «Ист-Индия трейдинг компани» и т.д.

Особенностью теории меркантилистов было содержащееся в ней статичное понимание идеи богатства нации: увеличение богатства происходит, по их мнению, только за счет перераспределения уже имеющихся золотых запасов. Большее количество денег в обращении, по мнению меркантилистов, должно вести к росту национального производства и занятости.

Поскольку количество металла в каждый определенный момент было фиксированным, то приобретение большего количества золота было возможно только за счет других стран или наций при ограничении их экспорта. Подобное обстоятельство способствовало развитию национализма, стремлению получить больше преимуществ за счет других стран и, как следствие, увеличению числа конфликтных ситуаций.

Вводившиеся в одностороннем порядке ограничения импорта осложняли международную торговлю. На захваченные колониальные территории должны были ввозиться товары только из метрополии; другие поставщики «отсекались» жесткими ограничительными барьерами. Примерами меркантилистской политики были политика французского государства эпохи Людовика XIV, российского эпохи царя Петра I и др.

Обобщая, можно сказать, что меркантилисты выступали за сильный правительственный контроль над экономической деятельностью и поддерживали экономический национализм, поскольку они полагали, что нация может выиграть за счет торговли с другими странами. Стержневая идея меркантилистов о том, что выигрыш одной нации обеспечивается за счет потерь торгового партнера, в настоящее время снова становится популярной в связи с ростом безработицы и остановкой производств, вызываемых дешевыми и более качественными импортными товарами.

В конце XVII столетия появилась идея (теория) «свободы торговли» классика английской политической экономии А. Смита. Главным в работе А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» был тезис о том, что основой богатства нации и народов служит разделение труда. Автор сформулировал следующий вывод: выгоду получают страны, активно участвующие в международном разделении труда.

Абсолютные преимущества

	Производство продукции, т за 1 чел.-день	
	Россия	Украина
Свекла	3	4
Картофель	1	0,9

Работая два дня, Россия произведет 3 т свеклы и 1 т картофеля, а Украина – соответственно 4 т свеклы и 0,9 т картофеля. Предположим, однако, что Россия, ориентируясь на тот товар, по производству которого она обладает преимуществом (по картофелю), специализируется только на его производстве, вывозя его на Украину. В этом случае, продав картофель на рынке Украины (для упрощения транспортные расходы и курсы валют не учитываются) и купив пропорциональное количество свеклы (цены на свеклу и картофель как в Украине, так и в России пропорциональны затратам на их производство), Россия сможет приобрести 4,4 т свеклы. Общим результатом торговли для России станут 1 т картофеля и 4,4 т свеклы.

Читатель может легко определить выгоду, получаемую Украиной от такого разделения труда.

Как видно из вышеизложенного, действия страны, специализирующейся на производстве товара с целью его последующего обмена, напоминают действия человека, производящего потребительский товар, большая часть которого идет на последующую продажу и лишь незначительная доля откладывается для последующего потребления.

Поскольку именно развитие производства на базе абсолютных преимуществ отдельных стран и свободный торговый обмен обеспечивают рост всеобщего благосостояния, то отсюда учеными и разрабатывались рекомендации в области внешнеэкономической политики, прямо противоположные взглядам меркантилистов.

Государству при этом предлагалось свести до минимума свое вмешательство в отбор отраслей межгосударственной специализации, предоставив его «невидимой руке конкуренции».

Вмешательство же государства во внешнеторговый обмен допускалось лишь в редких случаях: с целью нейтрализации государственной поддержки экспорта в другой стране, в связи с не-

Международное разделение труда, утверждал А. Смит, должно осуществляться с учетом тех абсолютных преимуществ, которыми обладает та или иная страна. Каждая страна должна специализироваться на производстве того товара, где она обладает абсолютным преимуществом.

«Путем применения стеклянных рам, парников и теплиц в Шотландии возможно выращивать очень хороший виноград и из него можно также выделять очень хорошее вино, обходящееся, по меньшей мере, в тридцать раз дороже такого же количества вина, привозимого из-за границы... Но если очевидной нелепостью было бы обращать к какому-либо занятию в тридцать раз большее количество капитала и промышленного труда страны, чем для того, чтобы купить за границей такое же количество нужных товаров, то также является нелепостью – хотя и не столь же вопиющей, но совершенно такого же рода – обращать к подобному занятию хотя бы на одну тридцатую или одну трехсотую долю больше капитала или промышленного труда»¹.

Отказ от производства товаров, по которым страны не обладают абсолютными преимуществами, и концентрация ресурсов на производстве других товаров приводят к увеличению общих объемов производства, росту обмена между странами продуктами своего труда.

Заключение А. Смита противоречило выводам меркантилистов. Не столько золото или драгоценные металлы, притекающие в страну как следствие превышения экспорта над импортом, сколько активное участие в международном разделении труда за счет использования природных и абсолютных преимуществ, которыми обладает страна, обеспечивает рост государственного благосостояния.

Рассмотрим эти положения на условном примере взаимной торговли Украины и России.

По климатическим условиям Украина может оказаться в преимущественном положении при производстве свеклы, что позволяет ей производить 4 т свеклы за 1 чел.-день работы по сравнению с 3 т свеклы за 1 чел.-день в России. Картофель же более выгодно выращивать в России, где за 1 чел.-день производится 1 т по сравнению с 900 кг картофеля в Украине.

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Политиздат, 1962. – С. 334.

обходимостью обеспечить безопасность или укрепить обороноспособность страны и др.

Претворение в жизнь этих положений значительно ослабило позиции Голландии, специализировавшейся на морских перевозках, и обеспечило протекционистскую защиту для развития английского судостроения.

Впоследствии тезис об исключительности позиции отдельных отраслей промышленности, требующих особого покровительства по тем или иным причинам, стал широко использоваться для обоснования программ национального протекционизма в ряде государств.

Сильной стороной теории «абсолютных преимуществ» является тот факт, что она, будучи основанной на трудовой теории стоимости, показывает базисную основу международного разделения труда. Страны торгуют между собой постольку, поскольку они обладают абсолютными преимуществами в производстве товаров. Страна экспортирует те товары, по которым она имеет абсолютное преимущество, и импортирует те, где преимущество принадлежит ее торговым партнерам.

Это объясняет торговлю между развитыми и развивающимися странами, когда производственные товары обмениваются на сырье или полуфабрикаты, требующие дешевого труда неквалифицированных рабочих.

Существенный недостаток теории возникал в связи с попытками объяснить торговлю стран, где отсутствовали очевидные преимущества в производстве тех или иных товаров, например торговлю между развитыми странами.

Контрольные вопросы

1. Почему меркантилизм возник в XV–XVIII вв.? Политические взгляды каких слоев и групп населения выражали меркантилисты?
2. Перечислите наиболее важные известные вам действия национальных правительств, которые можно назвать меркантилистскими.
3. Для какого этапа развития национальной государственности XVIII–XIX вв. характерен расцвет идей меркантилизма?
4. Для какого этапа развития национального государства наиболее подходят идеи А. Смита?
5. Сравните практические рекомендации в сфере экономической политики, которые могут быть сделаны в случае проведения меркантилистских программ и программ А. Смита.

6. Проанализируйте программы основных политических партий одной из стран (по выбору) и найдите в них элементы идей меркантилизма и «свободы торговли».

7. В России издержки производства 1 т картофеля составляют 4 чел.-дня, а свеклы – 6 чел.-дней. Для Украины эти показатели равны соответственно 6 и 5 чел.-дням. Рассчитайте выгоды, которые получат при торговле хозяйства, расположенные в России и в Украине, если общая величина трудовых затрат составит: для России – 10, 15, 20 чел.-дней; для Украины – соответственно 11, 16, 22 чел.-дня.

1.2. ДОКТРИНА «СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ» Д. РИКАРДО. ИЗДЕРЖКИ ЗАМЕЩЕНИЯ. ПОНЯТИЕ «УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ»

Доктрина «сравнительных преимуществ» Д. Рикардо. Дальнейшее развитие теории международного разделения труда связано с именем Д. Рикардо, которому удалось доказать, что абсолютные преимущества, рассматриваемые А. Смитом, представляют собой лишь частный случай общего правила. Даже страны, имеющие абсолютно более высокие уровни издержек производства по обоим товарам, могут выиграть от торгового обмена.

Предположим, что производство вина в Англии и сукна в Португалии осуществляется в соответствии с индивидуальными издержками. Учитывая их, можно привести пример «сравнительных преимуществ» Д. Рикардо.

Количество труда (в единицах), необходимое для производства

	сукна (1 шт.)	вина (1 баррель)
Португалия	90	80
Англия	100	120

Из примера видно, что Португалия имеет абсолютное преимущество по обоим товарам; она может произвести дешевле как 1 бочку (баррель) вина, так и 1 шт. сукна. Однако, отмечал Д. Рикардо, для Португалии именно торговля вином является выгодной, поскольку ее преимущество в производстве вина выше,

чем аналогичное преимущество в производстве сукна. Различия в сравнительных преимуществах позволяют каждой нации выигрывать при обмене.

Продав 1 бочку вина, обошедшуюся в 80 единиц (за 120 единиц в Англии) и купив по соответствующей издержкам цене сукно, португальская фирма может приобрести в Англии 1,2 шт. сукна. Если бы аналогичное количество труда (80 единиц) использовалось для производства сукна в Португалии, оно бы дало $8/9$ шт. сукна. Другими словами, выигрыш Португалии, принявшей решение произвести вино и, продав его, купить сукно, составит $120 : 100 - 8 : 9 = 1,2 - 0,8 = 0,4$ шт. сукна.

От внешней торговли выигрывает и Англия. Специализируясь на производстве сукна, она при успешной продаже его в Португалии сможет приобрести $11/8$ барреля вина по сравнению с $5/6$ барреля, которые она получила бы, если бы затратила первоначальное количество труда, равное 100 единицам, на вино, но не произвела бы сукна на продажу. Выигрыш для Англии составил в данном случае $9/8 - 5/6 = 0,29$ барреля вина.

Доктриной «сравнительных преимуществ» часто руководствуются не только при анализе результатов внешней торговли, но и в других ситуациях. Фирме или отдельному лицу целесообразно специализироваться в тех видах деятельности, где они обладают сравнительными преимуществами, приобретая остальные товары путем обмена.

Рикардо как исследователь доказал тот факт, что модель «абсолютных преимуществ», разработанная А. Смитом, является частным случаем более общей модели «сравнительных преимуществ» двух и более стран.

Идея «сравнительных преимуществ» ставит под сомнение общеизвестный политический тезис о неэффективности участия остальных стран в системе международного обмена. Действительно традиционным можно считать посыл о том, что менее развитая страна, обменивая продукты своего труда на изделия, произведенные с более высоким уровнем технологии и при меньших издержках, фактически теряет часть своего национального богатства. Это объяснялось тем фактом, что менее развитая страна, импортируя иностранную продукцию, отдает за нее большее количество труда в форме затрат на поставленный взамен экспортный товар. В действительности, однако, необходимо сравнивать стоимость импортного товара с теми издержками, которые при-

шлось бы затратить стране, производя товар самостоятельно. Если менее развитая страна обладает относительно меньшими издержками по какому-либо товару, то, следовательно, в любом случае экспорт этого продукта с последующим импортом альтернативных продуктов окажется эффективным.

Следует заметить, что теория «сравнительных издержек» носит абстрактный характер и не учитывает ряда реальных моментов, непосредственно влияющих на внешнюю торговлю. Для того чтобы эта теория была ближе к реальной ситуации, она должна учитывать следующие моменты:

- труд должен быть мобильным не только внутри страны, но и между торгующими странами. В примере, приводимом Д. Рикардо, мы предполагаем, что все рабочие, перешедшие на производство вина в Португалии, будут делать его так же качественно и быстро. Аналогичные требования предъявляются и к английским ткачам, специализирующимся на производстве сукна;

- учитывать в расчетах дополнительные расходы на транспорт, уплату таможенных пошлин, другие ограничения, накладываемые на торговлю;

- не игнорировать изменения в издержках производства товаров, вызываемые внедрением новой технологии, созданием качественно новых образцов машин, массовостью производства и т.д.;

- отказаться от идеи полной занятости, т.е. исходить из того, что рабочие, покинув один вид деятельности, частично превращаются в безработных, так как не всегда получают возможность перейти на работу в другую, более производительную сферу;

- учитывать колебания курсов национальных валют, движение капитала.

«Издержки замещения». Особенностью доктрины Д. Рикардо была ориентация на трудовую теорию стоимости, которая рассматривала труд в качестве единственного источника создания продукта. Последующее развитие этой концепции позволило сделать вывод о том, что труд может быть заменен другими факторами производства, например землей или капиталом.

Несколько модифицировав доктрину Д. Рикардо, Г. Хаберлер в 1936 г. сформулировал ее как теорию «издержек замещения». Чтобы понять логику Г. Хаберлера, надо учесть тот факт, что фактически Д. Рикардо доказывает тезис о возможности выиграть за счет отказа от производства того товара, где расходы в форме затрат труда относительно наименее эффективны. Вместо рабо-

чего времени мы можем говорить о количестве земельных угодий, величине расходования капитала и т.д. – существо тезиса останется неизменным: следует специализироваться на производстве тех товаров, где сравнительная эффективность затрат максимальна.

Развивая этот тезис, Г. Хаберлер вывел закон сравнительной стоимости. Под «издержками замещения» он подразумевал ту величину потерь в производстве альтернативного товара, которая возникает в связи с тем, что мы переходим на производство другого, более выгодного товара. Эти потери возникают по причине того, что факторы производства в виде труда, капитала, земли перетекают от производства одного товара к другому, где производительность выше. Преимуществом такого анализа является тот факт, что нет необходимости привязывать нашу теорию к труду как единственному источнику богатства. Основной вывод закона о «сравнительной стоимости» заключается в том, что страна, обладающая наименьшей величиной «издержек замещения» по какому-либо товару, должна специализироваться именно в этом направлении.

Так, в нашем примере Португалия в случае расширения производства вина на один баррель привлекает дополнительно 80 единиц труда и вынуждена отказаться от 80/90, т.е. от 0,8 шт. сукна. В случае, если аналогичное желание расширить производство вина появится в Англии, то для нее это будет означать потери в размере 120/100, равные 1,2 шт. сукна. В связи с тем, что потери Англии будут, очевидно, больше, то специализация на производстве вина оказывается более выгодной для Португалии.

Мы, очевидно, должны исходить из тезиса о стабильности, т.е. неизменяемости величины стоимости замещения. Другими словами, мы исходим из того, что перевод рабочих с производства вина на производство сукна в Англии и перевод рабочих с производства сукна на производство вина в Португалии не приведет к изменению производительности труда.

Как видно из вышеизложенного, теория объясняет внешнюю торговлю прежде всего тем, что «издержки замещения», будучи относительно стабильными внутри страны, оказываются неодинаковыми в разных странах.

Теория «издержек замещения» дала возможность значительно расширить сферу применения доктрины «сравнительных преимуществ» за счет введения в нее понятий факторов производства

(труд, земля, капитал), «издержек замещения», т.е. элементов, разработанных в ходе последующего развития западной экономической мысли в конце XIX – начале XX вв.

Рассмотренная доктрина, однако, страдает определенными ограничениями. Страна может произвести товар для себя, но может получить его за счет производства другого товара с последующим обменом. Модель А. Смита показывала, что это косвенное производство выгодно только в том случае, если страна обладает абсолютными преимуществами в производстве товара, т.е. производит какой-либо товар дешевле другого. Д. Рикардо расширил возможности модели, доказав, что для эффективности такого производства достаточно простого различия в издержках стоимости двух или нескольких альтернативных товаров. Если страна проигрывает по всем товарам, то она специализируется на тех, где этот проигрыш минимален.

Из известных попыток проверить правильность модели Д. Рикардо, связывающей экспорт со «сравнительными преимуществами», можно сослаться на работу известного американского экономиста Б. Баласса, сравнившего данные по производительности труда в различных отраслях английской и американской промышленности¹.

В абсолютных показателях американская промышленность превосходила английскую во всех отраслях. Как показывали исходные данные, в США эффективность производства была выше, чем в Великобритании, по 26 проанализированным отраслям от 11 до 360%.

Распределение структуры экспортируемых товаров из одной страны в другую по отраслям четко придерживалось следующей закономерности: американский экспорт в Англию превышал обратные поставки лишь в тех случаях, когда превосходство американской промышленности составляло величину порядка 200%. В отраслях, где эта величина была ниже, английский экспорт превышал американский. Общий вывод заключается в том, что определяющим для экспортной специализации являются не столько абсолютные, но прежде всего сравнительные преимущества.

Понятие «условия торговли». Исследования ученых, продолживших работу Д. Рикардо, касались тех ограничений и условий, при которых данный обмен будет иметь место. В примере с вином

¹Balassa B. An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory. – Review of Economics and Statistics. – August 1963. – P. 231–238.

и сукном Португалия выгадает от обмена вина только в том случае, если за каждый баррель вина она будет получать больше, чем 9/8 шт. сукна.

Развивая этот тезис, можно уточнить, что в Португалии трудозатраты на 1 баррель вина идентичны затратам на 8/9 шт. сукна в Португалии и 0,8 шт. в Англии. В этих пределах и будет осуществляться обмен между странами.

Свободная торговля, стимулируя международную специализацию, обеспечивает следующее преимущество: позволяет каждой стране потреблять не меньшее количество товаров, что и до специализации, минимизируя реальные расходы рабочего времени, необходимые для создания данного объема товаров.

Однако здесь не учитывается то обстоятельство, что в реальности обмен происходит с участием денег. Страны обменивают одну валюту на другую, чтобы расплатиться друг с другом. Д. Рикардо удалось доказать и то, что отмеченное преимущество сохранится, если учитывается и обменный курс национальной валюты. В данном случае возможна и несбалансированность экспортно-импортных платежей. Подобное неравновесие компенсируется путем изменения курса валют или корректировки всех цен в какой-либо стране. Общий итог доктрин «сравнительных преимуществ» остается неизменным.

В рассматриваемом примере (Англия и Португалия) можно принять широкий диапазон внешнеторговых цен. Баррель португальского вина в Англии не может продаваться дешевле, чем за сумму денег, адекватную оплате 80 чел.-дней, но и не дороже оплаты 120 чел.-дней. Аналогично для английского сукна в Португалии эти суммы колеблются в пределах оплаты от 90 до 100 чел.-дней.

Установление соотношения между ценами на экспортируемые и импортируемые товары позволяет ввести такое понятие, как «условия торговли» (terms of trade). Для определения «условий торговли» вводится индекс, рассчитываемый по формуле

$$\text{Индекс «условия торговли»} = \frac{\text{Индекс экспортных цен}}{\text{Индекс импортных цен}} \cdot 100.$$

Рост величины индекса, например со 100 до 105, свидетельствует об улучшении «условий торговли», т.е. меньшее количество экспорта потребуется для того, чтобы оплатить данное количество импорта. Все страны стремятся улучшить условия тор-

говли, т.е. добиться более благоприятного соотношения цен на импортируемые и экспортируемые товары.

На практике «условия торговли» будут зависеть, во-первых, от изменения спроса на отдельные товары в соответствии с колебаниями цен. Производители товаров (например, поставщики нефти и нефтепродуктов), спрос на которые остается практически неизменным или даже растет, несмотря на изменение цен, будут, очевидно, иметь преимущество.

Во-вторых, «условия торговли» взаимосвязаны с «эластичностью» поставок или производства. В тех случаях, когда поставщики или производители товара быстро реагируют на изменение цен на данный продукт, страна-экспортер вряд ли существенно выиграет от увеличения потребности в данном товаре. Примером товаров подобного рода могут быть машины и оборудование, производство которых гибко реагирует на спрос.

Наконец, в-третьих, «условия торговли» изменяются в зависимости от изменений условий производства или потребления товара. Для производителей сахарного тростника, например, негативным моментом выступило снижение мирового производства сахара, изготавливаемого из сахарного тростника, в связи с увеличением производства свекловичного сахара.

В 50–70-е годы среди экономистов широко распространилось мнение об ухудшении «условий торговли» менее развитых стран, специализирующихся на экспорте первичных сырьевых товаров, и, наоборот, об улучшении «условий торговли» стран, специализирующихся на производстве готовых изделий.

Поскольку даже в развитых капиталистических странах в этот период цены на готовые изделия росли быстрее, чем цены на сырье, то следовал вывод об улучшении «условий торговли» стран, специализирующихся на экспорте сложной готовой продукции.

Худшие «условия торговли» менее развитых стран объясняются также монополистическим характером производства основной массы готовых изделий. Монополии, специализирующиеся на производстве готовых изделий, совершенствуя производство и вводя технологические новшества, предпочитают сохранять цены на прежнем уровне, присваивая монопольную прибыль. Вместе с тем технологический прогресс в производстве минерального сырья и сельскохозяйственной продукции параллельно ведет к снижению цен на продаваемое сырье.

Однако возможности расширения производства сельскохозяйственного и минерального сырья ограничены. Нехватка свободной земли, невозобновляемость природных ресурсов не позволяют быстро реагировать на возрастание спроса, и в отличие от положения со сбытом готовых изделий производитель сырья назначает более высокие цены, не утруждая себя заботами об увеличении производства.

Примером такой ситуации стало многократное повышение цен на нефть и ряд сырьевых товаров в начале 70-х годов. Соответственно за период с 1973 по 1979 г. «условия торговли» для США ухудшились на 20% в связи с повышением цен на импортную продукцию в основном из-за роста цен на нефть.

Индекс «условия торговли» дает информацию, характеризующую положение страны в мировой торговле, но он имеет ряд недостатков. Важнейший из них заключается в том, что, свидетельствуя об общем улучшении условий, этот показатель не учитывает количества проданного товара. Другими словами, параллельно улучшению «условий торговли» может ухудшаться платежный баланс из-за увеличения объема импортируемых товаров.

Контрольные вопросы

1. Количество труда для производства картофеля и сахарной свеклы в России и на Украине составляет (в чел.-днях на 1 т) соответственно:

20 и 30 (Россия) и 30 и 40 (Украина);

25 и 20 (Россия) и 30 и 20 (Украина);

20 и 22 (Россия) и 30 и 20 (Украина).

В каком случае возникает «сравнительное преимущество» Украины и в каком товаре? Рассчитайте выгоды от торговли России и Украины.

2. Рассчитайте величину «издержек замещения» при поставке России на Украину сахарной свеклы и картофеля, как это сделано в примерах предыдущей задачи вопроса 1.

3. Используя материалы §1.2, рассчитайте «условия торговли» для Англии и Португалии.

4. Рассчитайте динамику «условий торговли» для России 1995–1996 гг., используя материалы «International Trade Statistics».

1.3. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ХЕКШЕРА–ОЛИНА

Факторы производства. Главным фактором, влиявшим на производство товаров, считали А. Смит и Д. Рикардо, был труд, и цена зависела от трудовых издержек, т.е. они оба исходили из трудовой теории стоимости.

Последующие исследования дали возможность использовать в качестве определяющих также и другие факторы производства, например землю и капитал. Если рыночной ценой труда была величина заработной платы, которую мог получать рабочий, то цена капитала определялась процентной ставкой, а цена земли – величиной земельной ренты.

Введение новых факторов в дополнение к традиционному было осуществлено разработчиками неоклассических концепций. Активное использование неоклассиками вновь введенных факторов не изменило, однако, основных положений классической концепции.

В 30-е годы шведские ученые Э. Хекшер и Б. Олин развили доктрину Д. Рикардо.

Основные положения их теории сводились к следующему:

- в странах наблюдается тенденция экспортировать товары, для изготовления которых используются имеющиеся в избытке факторы производства, и, наоборот, импортировать товары, для производства которых необходимы относительно редкие факторы¹;

- в международной торговле, при соответствующих условиях, прослеживается тенденция к выравниванию «факторных цен»²;

- экспорт товаров может быть заменен перемещением факторов производства.

Э. Хекшер и Б. Олин, являясь последователями Д. Рикардо, негативно оценивали различные ограничения, затрудняющие межстрановое перемещение как товаров, так и факторов производства.

¹ Теория факторов производства объясняет производство товаров как результат использования первичных элементов – факторов производства. Классическая экономическая теория выделяет три основных фактора: труд, земля, капитал.

² Под ценой фактора подразумевается вознаграждение, которое получает владелец фактора за его использование. Для труда это заработная плата, для капитала – процентная ставка, для земли – рента.

Концепция Хекшера – Олина включает ряд положений, касающихся особенностей функционирования факторов. Рассмотрим их на примере двух стран в зависимости от основного профиля в международном разделении труда – «Аграрной» и «Индустриальной».

В соответствии с первым положением допускается постепенное уменьшение величины предельной полезности каждого из дополнительно включаемых в производство факторов. Это означает, что при увеличении на 10%, например, численности рабочих, занимающихся производством картофеля, объем выпуска продукта увеличится на меньшую величину. Дальнейшее увеличение численности рабочих ведет к меньшему росту объема производимых товаров.

Среди экономистов нет единого мнения относительно того, в каком направлении изменяется предельная полезность дополнительно вовлекаемых факторов. Д. Рикардо исходил из постоянной величины предельной полезности; многие же его последователи утверждали, что в ряде случаев, особенно при организации массового производства, предельная полезность возрастает.

Второе положение характеризует особенности потребления товаров. В обеих сравниваемых странах предполагаются одинаковыми структура потребления, вкусы, привычки населения. Все производители находятся в равных условиях, имеют аналогичные производственные возможности, практически не изменяются тарифы, транспортные расходы и другие издержки производства.

Вместе с тем в ряде производств – в зерновом хозяйстве, при разведении рогатого скота – требуется значительное количество земельных ресурсов. Именно ими богата «Аграрная», поэтому здесь в основном и будут производиться сельскохозяйственные товары.

«Индустриальная» сможет использовать имеющиеся ограниченные земельные площади для производства промышленных товаров, обмениваемых на ввозимые из «Аграрной» зерно и мясо. Общим результатом станет более эффективное использование капитала и земли.

В качестве классического примера подобного разделения труда называлась внешняя торговля Англии с такими странами, как Австралия, Новая Зеландия, Канада. В обмен на машины и оборудование в Великобританию поставлялись зерно, шерсть, мясо.

Неоклассическая концепция Хекшера – Олина оказывалась удобной для объяснения причин развития торговли между метрополиями и колониями, когда в обмен на сырьевые товары, поступающие в развитые страны, обратно вывозились машины, оборудование, капитал.

Концепция Хекшера – Олина использовалась для объяснения преимуществ стран в экспорте отдельных видов продукции в современных условиях. Например, преимущества Южной Кореи в экспорте таких трудоемких товаров, как одежда или электронные блоки, объяснялись наличием у нее значительного избытка дешевой рабочей силы, а преимущества Швеции в экспорте продукции сталелитейной промышленности – очень малым количеством фосфора, содержащимся в железной руде, позволяющим получать качественную сталь при минимальных производственных издержках. Преимуществами Канады и Норвегии в выплавке алюминия были географические условия, позволяющие вырабатывать дешевую электроэнергию.

В современных условиях появляется возможность конкретной страны расширить производство товаров, использующих значительное количество имеющихся в избытке факторов. В стране-производителе такие факторы будут расходоваться во все возрастающих объемах, а их цена – повышаться по мере снижения предельной полезности каждого нового фактора. В стране-импортере, где потребность в данном факторе заменится потреблением соответствующего товара, цена фактора будет уменьшаться.

Например, производство шерсти и зерна в Австралии и Новой Зеландии с последующей продажей этих товаров в Великобританию будет означать расширение использования дешевых австралийских и новозеландских земель под зерновые и пастбища. Результатом должно стать повышение цены земли в Австралии и Новой Зеландии и снижение земельной ренты в Великобритании, которая станет импортировать австралийское зерно.

Что касается «мобильных факторов», прежде всего труда и капитала, то по концепции Хекшера – Олина, признающей возможность их передвижения за пределы национальных границ, прогнозируется вероятность замены движения товаров движением факторов производства. Так, Германия вместо расширения экспорта товаров в Польшу может перевести туда свой капитал и построить завод, начав производство данного товара в Польше.

Внешняя торговля в соответствии с концепцией Хекшера – Олина осуществляется между двумя странами – «Индустриаль-

ной», специализирующейся на производстве промышленных товаров, и «Аграрной», производящей сельскохозяйственную продукцию. В «Индустриальной» имеется избыточное количество капитала и относительно незначительное количество рабочей силы; в «Аграрной», наоборот, – относительный избыток земли при нехватке капитала.

При производстве некоторых видов товаров наличие капитала является решающим фактором. Так, переработка нефти, электронное машиностроение, производство группы машин и оборудования представляют собой капиталоемкое производство при незначительном количестве работающих. Страна, обладающая избыточной массой капитала, будет ориентироваться на развитие именно этих производств.

При разработке своей теории Хекшер и Олин ввели несколько новых допущений, в том числе показатели насыщенности товаров факторами производства.

Предполагается, что страны неодинаковы с точки зрения сравнительной наделенности факторами (под сравнительной наделенностью понимается относительная обеспеченность страны факторами производства; определяется, как правило, путем сравнения цен на факторы производства различных стран). С другой стороны, товары характеризуются различным уровнем сравнительной насыщенности факторами. Под уровнем сравнительной насыщенности понимается соотношение затрат двух факторов – например труда и капитала – на производство одного товара по сравнению с другим. Если, например, для производства товара А требуется L_a затрат труда и C_a затрат капитала, а товара Б – L_b затрат труда и C_b затрат капитала, то товар А более трудоемок, чем товар Б (рис. 1.1), если

$$\frac{L_a}{C_a} > \frac{L_b}{C_b}.$$

Общая идея теоремы Хекшера – Олина может быть сформулирована следующим образом: торговля объясняется неодинаковым уровнем наделенности факторами производства; сами факторы не в состоянии свободно передвигаться между странами. Если предположить, что факторы могут свободно и без ограничений передвигаться между странами, то они свободно могли бы заменить внешнюю торговлю. При равных ценах на факторы производства отсутствуют стимулы для их передвижения между странами.

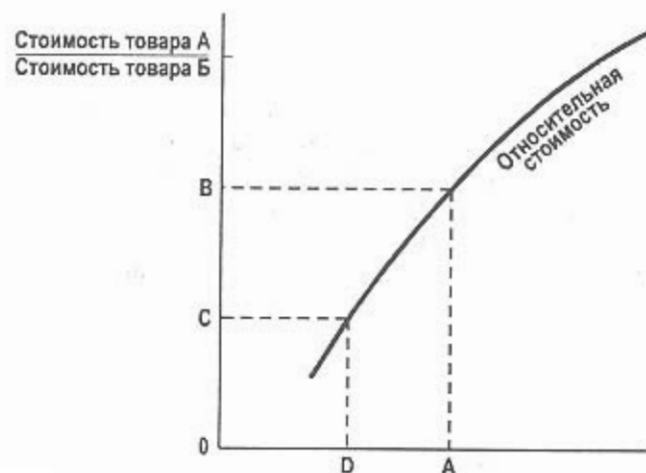


Рис. 1.1

Будучи достаточно стабильной и логически завершенной, теория Хекшера – Олина описывала относительно статичный мир, в котором ряд допущений можно принять лишь с большой натяжкой, а некоторые являются нереальными в принципе.

Так, например, исходный посыл о том, что товары производятся в обеих странах, верен далеко не всегда. США, производя программное обеспечение для компьютеров, стремятся исключить возможность налаживания его производства в странах-конкурентах.

Практически во всех странах существуют значительные иммиграционные ограничения, затрудняющие мобильность рабочей силы (система разрешений, регистрационный налог, транспортные расходы), что делает нереальным посыл о свободном передвижении факторов производства, замещающих товарные поставки.

Наконец, безусловно, нереальным является посыл об одинаковости технологии, применяемой в различных странах для производства тех или иных товаров. Более высокая технология позволяет повысить сравнительную цену труда и капитала по сравнению с более отсталой страной.

Различия в технологии ставят под сомнение базисное положение, что отрасли могут быть распределены в зависимости от уровня наделенности теми или иными факторами и что эта схема является универсальной во всех странах, участвующих во внешней торговле.

В действительности, однако, наделенность отдельных или одних и тех же отраслей неодинакова в различных странах. Это явление, которое получило название «реверсивное развитие факторов», на практике можно проиллюстрировать на примере сельскохозяйственного производства. В развивающихся странах, например, сельскохозяйственное производство является трудоинтенсивным по сравнению с другими отраслями и требует большого количества неквалифицированного труда сельскохозяйственных рабочих и фермеров и меньшее количество капитала. В развитых странах, наоборот, сельскохозяйственное производство капиталоемко в большей степени по сравнению с другими отраслями.

Контрольные вопросы

1. Используя концепцию Хекшера–Олина, объясните причины специализации России на экспорте газа, нефти; Сингапура – дешевой бытовой электроники, Германии – машин и оборудования.

2. Для каких отраслей различных стран верен тезис о разной наделенности одними и теми же факторами?

3. Приведите примеры альтернативности передвижения факторов производства и товаров между Россией и ее соседями по СНГ.

1.4. ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ И ОГРАНИЧЕННОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ. ПРИСПОСОБЛЕНИЕ ЕЕ К СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ

Теория Хекшера–Олина позволяет объяснить целый спектр торговых связей между группами стран, наделенных различными факторами производства в неодинаковом объеме.

Бывший Советский Союз поставлял в развивающиеся страны капиталоемкую продукцию в виде машин и оборудования и импортировал товары национального производства в основном в виде трудоемких товаров. В торговле с развитыми странами экс-

порт становился трудоемким, а импорт капиталоемким. Аналогичным образом можно объяснить преимущественные поставки из СССР нефти и лесоматериалов.

Нефтеэкспортирующие страны, естественно, имеют преимущество в добыче и продаже органического сырья. Со своей стороны эти государства импортируют практически все виды остальных факторов: всевозможные виды сырья и продукты обработки земли.

Более сложной оказывается задача объяснения причин взаимной торговли машинами и оборудованием между развитыми странами, которая стала особенно актуальной в связи с необходимостью создания Общего рынка и анализа его влияния на торговлю между развитыми странами, в том числе США и Японией.

Появление Общего рынка вызвало необходимость выяснения воздействия создаваемой общеевропейской таможенной «стены» на движение американского капитала.

Не менее важным представлялось определение влияния либерализации торговли между западноевропейскими странами на развитие однородных производств, а соответственно, и на занятость в этих странах. Возникли такие вопросы, как влияние ликвидации внешнеторговых барьеров на заработную плату, развитие внутриевропейской торговли и т.д.

Неоклассическая концепция Хекшера–Олина отвечала на поставленные вопросы следующим образом.

Торговля должна быть наибольшей и особенно эффективной между странами с максимально различающейся структурой экономики (вследствие различной наделенности факторами производства). Однородные производства следует сосредоточить в одной стране.

Развитие торговли эффективно в том случае, если оно стимулирует отдельные государства отказаться от производства однородных товаров, т.е. усиливает межотраслевую специализацию производства.

Странам надо экспортировать товары, при производстве которых максимально используются относительно избыточные факторы. Свободная торговля при этом должна выравнивать цены таких факторов. В результате внешней торговли необходимо выравнивать заработную плату, процентные ставки, рентные платежи и т.д. Международные инвестиции должны стимулироваться

различиями в обеспеченности факторов. Наконец, необходима взаимозаменяемость международной торговли и международных инвестиций.

Несовпадение этих положений с реальным мировым экономическим развитием привлекло внимание исследователей уже в первые послевоенные годы. В середине 50-х годов в связи с программами создания Общего рынка в Европе проверка фактического соответствия тенденций развития внешней торговли теоретическим положениям неоклассиков стала особенно актуальной.

Среди многочисленных исследований, посвященных практической проверке положений и выводов концепции Хекшера–Олина, следует остановиться на работе американского экономиста В. Леонтьева, попытавшегося определить правильность тезиса о том, что страна, обладающая избыточными дешевыми факторами производства, экспортирует товары, требующие для своего производства преимущественно эти дешевые факторы.

В. Леонтьев, работник Госплана России в 20-х годах, эмигрировавший в США, и будущий нобелевский лауреат, использовал для расчетов межотраслевые балансы «затраты–выпуск», подготовленные для американской экономики за 1947 г.

Промышленность была разделена на 50 секторов (из которых 37 секторов выходили со своими товарами на внешний рынок); что касается факторов производства, то их было взято два: труд и капитал.

Затем были выделены две «корзины» товаров общей стоимостью 1 млн долл. каждая, представляющие типичные наборы импортных и экспортных товаров. Например, если сельскохозяйственное машиностроение составляло 5% общей суммы экспорта, то и в «корзине», равной 1 млн долл., на сельскохозяйственное машиностроение приходилось 5% суммы 1 млн, т.е. 50 тыс. долл.

Аналогичным образом была подсчитана сумма затрат труда и капитала, требуемая для производства 1 млн долл. импортированных товаров.

Некоторые товары (кофе, олово и др.), которые в США не производятся, в подсчете не учитывались.

Результатом исследований стало сравнение суммы капитала и труда, необходимого для производства 1 млн долл. экспортируемых и 1 млн долл. импортируемых товаров (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Итоги исследования В. Леонтьева

Необходимые затраты	Экспорт	Конкурирующие импортные товары
Капитал, цены 1947 г., долл. США (С)	2 550 000	3 091 000
Труд, чел.-лет (L)	182	170
Соотношение С/L, долл. США на чел.-год	14 011	18 182

Для производства экспортных товаров стоимостью 1 млн долл. требовалось около 2,5 млн долл. капитала, а для аналогичных конкурирующих импортных товаров – 3,09 млн долл. Что касается затрат труда, то здесь, наоборот, наиболее трудоемкими были экспортные товары – 182 чел.-года по сравнению со 170 чел.-годами для производства конкурирующего импорта. Другими словами, импорт был почти на 30% более капиталоемким, а экспорт не более чем на 25% трудоемким. За послевоенный период США по сравнению с другими странами были лучше обеспечены капиталом. Заработная плата в США намного выше. В соответствии с неоклассической концепцией США отводилась роль страны, экспортирующей капитал и, наоборот, импортирующей трудоемкие товары.

Были предприняты многочисленные попытки объяснить возникшее противоречие. Первое объяснение заключалось в том, что 1947 г. был вторым послевоенным годом и описываемая моделью В. Леонтьева ситуация является исключительной. Стремясь опровергнуть эти возражения, В. Леонтьев повторил свои расчеты в 1956 г., используя статистические данные за 1951 г., который считается годом окончания послевоенного восстановления экономики. Найденный уровень трудоемкости американского экспорта был на 6% выше уровня трудоемкости американского импорта. Противоречие было уменьшено, но не исключено полностью.

Другое объяснение может быть связано с импортными тарифами, ограничивающими ввоз и стимулирующими производство аналогичных товаров в своей стране. Исследования структуры таможенных тарифов показали наибольшую защищенность в США трудоемких товаров. Однако по подсчетам, даже в случае ликвидации тарифов, изменения будут недостаточными для влияния их на «парадокс Леонтьева».

Убедительным по отношению к выводам В. Леонтьева может быть возражение о том, что немалая часть импортированных в США товаров требует для своего изготовления значительного количества дешевых природных ресурсов, не имеющих в США. Импорт капиталоемких товаров может быть объяснен следующим образом: США импортируют сырьевые товары, производство которых крайне капиталоемкое.

В своих последующих работах В. Леонтьев пытался учесть перечисленные обстоятельства. Результаты оказались противоречивыми в связи с трудностью выяснения. На каком этапе обработки товар оказывается зависящим от наличия трудовых или природных ресурсов? Определение уровня обеспеченности той или иной отрасли промышленности природными или трудовыми ресурсами – процесс субъективный. Наконец, еще один важный момент, который должен быть учтен при попытках объяснить «парадокс Леонтьева», – это квалификация рабочей силы, т.е. создание кадрового потенциала прежде всего за счет инвестиций в образование. Достижение высокой квалификации и профподготовка работников требуют длительного времени, являются дорогостоящими, представляют собой самостоятельное направление в производстве.

Принять во внимание такой момент означает возможность сохранения неоклассической концепции путем увеличения числа исследуемых факторов производства и включения в качестве отдельной переменной квалифицированного труда.

Исследования, направленные на развитие идей В. Леонтьева, проводились и в других странах. Так, анализ экспортно-импортных операций Японии за 1959 г. показал, что страна экспортирует капиталоемкие и импортирует трудоемкие товары. Это противоречит прогнозу, следующему из концепции Хекшера–Олина. Однако анализ двусторонней торговли США с Японией выявил прямо противоположные результаты, соответствующие положениям концепции.

Противоречивые данные были получены индийским ученым Р. Бхарадважем, исследовавшим внешнюю торговлю Индии. Теоретически внешнеторговые связи Индии должны ориентироваться на экспорт трудоемких и импорт капиталоемких товаров, так как она располагает избытком рабочей силы. Вместе с тем опубликованные в 1962 г. результаты торговли Индии с США привели ученого к противоположным выводам.

Наиболее глобальным по охвату рассматриваемых стран и количеству анализируемых товаров можно считать опубликованные в 1987 г. в журнале «American Economic Review» результаты исследования Г. Боуэна, Э. Лимера и Л. Свейкоусаса. Исследование охватило 27 стран и 12 наименований товаров.

Подсчеты показали, что для 2/3 проанализированных факторов производства в разных странах развитие торговли соответствовало теории Хекшера–Олина только в 65–70% случаев. Иначе говоря, реальное развитие торговли не всегда соответствовало логике доктрины.

Несмотря на определенную неоднозначность исследований, общие их итоги подтвердили обоснованность расчетов В. Леонтьева и наличие противоречий между реальными внешнеэкономическими связями и положениями неоклассической концепции.

Многие исследователи пытались решить вопрос о несоответствии неоклассической концепции практике развития внешнеторговых связей конкретных стран и избрали путь «поправок» отдельных элементов неоклассической концепции при сохранении главных ее положений. В подавляющей части поправки сводятся к увеличению числа факторов, прежде всего к включению дополнительного фактора «технология» или «квалификация рабочей силы».

Стимулировали такой путь преимущественные темпы роста вывоза наукоемких товаров по сравнению с динамикой всего внешнеторгового оборота. Например, американский исследователь И. Кравис выдвинул идею о том, что одновременно с ценой не меньшее значение имеют преимущества, связанные с более высоким качеством товаров, производимых в отдельных странах. Он утверждал: передовые производственные знания распространяются с определенным запаздыванием; страна, имеющая более высокий уровень технологии, получит в течение определенного промежутка времени конкурентные преимущества.

Этой теории придерживался и В. Леонтьев, объясняющий причины выявленного им феномена в торговле США тем, что США обладают избыточным количеством такого важного фактора, как квалифицированный труд.

Необходимость введения «квалифицированного труда» в качестве самостоятельного фактора производства была доказана американским ученым Д. Кисингом. Он утверждает, что харак-

тер и направление международной торговли для группы готовых изделий определяются относительным избытком квалифицированного и неквалифицированного труда. За основу при разработке теории были взяты данные переписи населения США 1960 г.; производственные рабочие в исследуемых отраслях промышленности были разделены на семь групп в зависимости от квалификации. Далее Д. Кисинг попытался оценить уровень квалификации, воплощенный во внешнеторговых товарах, поступающих из промышленно развитых в менее развитые государства.

Подсчеты Д. Кисинга показали высокий уровень «квалификационной насыщенности» товаров, экспортируемых из США по сравнению с уровнем импортируемых товаров.

К числу особенностей квалифицированного труда, позволяющего стране сохранять более высокий уровень «наделенности» этим фактором в течение определенного периода, исследователь относит: культурные различия, приводящие к неодинаковой способности к обучению, иммиграционную политику, наличие «первоначального задела» в виде квалифицированных преподавателей, стажеров и наставников и т.д.

Исследования, проведенные в разных странах, выявляют преимущественно высокий уровень «квалифицированной насыщенности» в отраслях, ориентированных на экспорт, по сравнению с уровнем в тех отраслях, для которых типична преимущественно импортная ориентация.

США обладают сравнительными преимуществами в квалификации рабочей силы, наличии некоторых природных ресурсов. Более мощный научный потенциал ведет к положительному салдо в торговле технически сложной продукцией. Квалифицированный труд позволяет иметь преимущества в экспорте капитала, маркетинговых услуг, патентов, лицензий. Избыток сельскохозяйственных угодий дает возможность экспортировать продукты умеренной зоны. Это компенсируется импортом тех товаров, где возможности Америки ограничены: минерального сырья, нефти, тропических культур. Япония существенно зависит от импорта природных ресурсов и сырья (продукции сельского хозяйства, рыболовства, лесной и обрабатывающей продукции). Оплачивается импорт за счет преимущества Японии в экспорте трудоемкой продукции, что объясняется сравнительной избыточной обеспеченностью страны квалифицированными научными кадрами.

Канада экспортирует сырьевые товары в обмен на услуги и наукоемкие промышленные товары. Внешнее сравнительное преимущество Канады в торговле стандартными промышленными товарами связано с избытком сырья.

Западноевропейские страны имеют сходные с Японией сравнительные преимущества, но при более сбалансированном импорте и экспорте.

Россия должна оцениваться как страна, обладающая сравнительными преимуществами в области переработки минерального сырья и энергоресурсов, а также лесотехнической продукции. Другие страны СНГ, прежде всего государства Средней Азии, располагают ресурсами сырьевых товаров и рабочей силы.

Последовательное дробление факторов производства позволяет на основе огромного числа их разновидностей объяснить тенденции в развитии внешней торговли.

Например, уникальный опыт японской фирмы «Тойота» в области автомобилестроения превращает его в новый фактор производства, способствующий завоеванию мировых рынков. В качестве факторов производства могут рассматриваться предпринимательские способности, технология и т.д.

Наличием предпринимательской способности у одних компаний и технологий производства у других можно объяснить взаимное сотрудничество американской и японской самостоятельных фирм «Боинг» и «Мицубиси», совместные разработки в области самолетостроения российских и американских фирм.

Контрольные вопросы

1. Предложите три варианта логики объяснения причин «парадокса В. Леонтьева».

2. Объясните, в рамках модифицированной концепции Хекшера–Олина, специализацию Советского Союза на поставках оборудования в развивающиеся страны и сырья в развитые. Проанализируйте структуру торговли России с Украиной и выделите те факторы, которыми в наибольшей степени обладает каждая из стран.

3. Проанализируйте постепенную ликвидацию таможенных тарифов внутри стран ЕС в 50–60-е годы и динамику взаимной торговли. Соответствуют ли выявленные тенденции теории Хекшера–Олина?

1.5. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ТЕОРИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Ограниченному «вкраплению» в доктрину сравнительных преимуществ различных дополнений был противопоставлен иной анализ проблем внешнеторгового обмена, при этом в качестве объекта анализа выступала не отдельная страна, а международная фирма.

Такой подход наиболее четко сформулирован американскими исследователями С. Робом и К. Симмондсом: «Неспособность традиционной теории торговли объяснить и предсказать растущую важность процесса интернационализации производства частично объясняется неправильной постановкой вопроса. Теория торговли задает вопрос: почему нации торгуют? Это некорректный вопрос. Бизнесмены торгуют и во все больших количествах перевозят товары между странами, при этом товары не покидают пределов одной фирмы. Вопрос должен быть поставлен так: почему товары и услуги передаются между нациями? При ответе на этот вопрос нам становится ясно, что единица, принимающая решение, – это коммерческое предприятие, а не нация».

Объективной основой такого подхода является признанный экономической наукой факт: значительная часть внешнеторговых операций фактически представляет собой внутрифирменный обмен. Точные расчеты доли внутрифирменных поставок в общем объеме внешней торговли отсутствуют, однако ориентировочные данные позволяют сделать вывод о том, что на внутрифирменные связи приходится около 70% всей мировой торговли, 80–90% продаваемых лицензий и патентов, 40% экспорта капитала.

Новые теории пытаются ответить на вопрос, поставленный в качественно иной плоскости. Он звучит следующим образом: чем отличаются показатели и характеристики компаний, которые осуществляют экспорт, от тех, которые не в состоянии выйти на внешний рынок? Центральная идея заключается в том, что решающими является не обеспеченность страны факторами, а конкретные специфические черты компаний или отраслей (секторов) промышленности. К ним, например, можно отнести выигрыши, возникающие в связи с массовостью производства, что приводит к падению себестоимости. В этом случае издержки растут медлен-

нее по сравнению с увеличением объема производства, что дает возможность фирме получить дополнительную прибыль. Фирма может получить определенный выигрыш также в том случае, если она применяет новую технологию или более качественные полуфабрикаты, полученные от поставщиков.

Произведено вина, л	Количество часов	Количество рабочих часов, затраченных на производство 1 л вина
10	80	8
20	120	6
30	140	5
40	160	4
50	200	4

Как видно из вышеприведенных данных, в случае автаркии каждая страна может производить или одновременно 10 л красного и белого вина или 40 л какого-либо одного из видов вин. При независимом производстве и отсутствии торговли каждая страна производит по 10 л красного и белого вина; в случае специализации на одном виде с последующей продажей его за границу производство вина в стране может составить 40 л.

При монополярной конкуренции новая ситуация возникает в связи с тем, что хотя многие участники и взаимодействуют на рынке, но каждый из них создает собственный субрынок связи с дифференциацией продукта, т.е. производит аналогичный продукт, отличающийся от конкурента некоторыми свойствами.

Поведение международной монополии при поставке товаров с целью прямого инвестирования или закупок сырья может в отдельных случаях противоречить доктрине сравнительных преимуществ. Таков, например, случай переноса части относительно капиталоемких производств в другие, менее развитые страны. Для доктрины сравнительных преимуществ перенос оправдан лишь потому, что в менее развитой стране имеются меньшее количество капитала и более высокая процентная ставка. Однако для международной фирмы, имеющей возможность перевести капитал из развитой страны в развивающуюся, более важны поиск альтернативного источника поставок, гарантированность поступления полуфабрикатов и т.д.

Аналогичным образом при выборе источника сырья головное отделение фирмы может предпочесть в качестве поставщика более дорогую, но находящуюся в полной зависимости от него фирму. Во всех случаях степень контроля оказывается более весомым обстоятельством по сравнению с ценой товара или ценой фактора производства.

В одном из индексов, используемых Германией для оценки привлекательности страны для инвестиционной деятельности, удельный вес такого фактора производства, как стабильность, в 1,5 раза выше значимости условий получения кредита и уровня заработной платы, т.е. цен капитала и рабочей силы.

При разработке новых доктрин теории, исследующие деятельность международных монополий, обращают основное внимание на качественно иные характеристики внешнеторговых потоков: наукоемкость товаров, дифференциацию по группам и видам, монополистические преимущества отдельных фирм и компаний.

Одним из первых попытку найти логическое объяснение поведения фирмы, выходящей на рынок с качественно новым товаром, предпринял шведский экономист С. Линдер.

Теория С. Линдера фактически исходит из двух взаимосвязанных посылок.

1. Потенциальными для экспорта являются те товары, для которых существует рынок внутри страны.

Рассматривая особенности таких технологически новых товаров, с которыми американские фирмы вышли на европейский рынок в 40–50-х годах, как холодильники или телевизоры, исследователь обратил внимание на то, что основные открытия, на базе которых эти товары были разработаны, сделаны европейцами. Эти открытия практически были воплощены в США в виде технологически новых товаров, затем успешно завоевавших внешний рынок в Европе. Богатый американский потребитель оказался более расположенным к потреблению новых дорогостоящих товаров. Впоследствии по мере повышения жизненного уровня европейцев новые американские товары нашли дорогу в Европу.

С. Линдер делает вывод о том, что технологически сложные изделия создаются фирмой в качестве реакции на уже существующие потребности, т.е. прежде всего потребности внутреннего рынка. Только после очередного расширения производства и насыщения внутреннего рынка фирма стремится завоевать внешний рынок.

Выход на зарубежный рынок будет осуществляться фирмой на базе товара, подготовленного ею для национальных покупателей.

2. Второй тезис теории С. Линдера заключается в том, что спектр товаров, для которых существует внутренний рынок, определяется величиной дохода на душу населения.

Логический вывод, следующий из двух вышеперечисленных посылок, заключается в том, что торговля между странами будет тем выше, чем ближе по уровню национального дохода стоят страны, где действуют фирмы-производители; структура потребления импортирующей страны должна быть максимально близка к структуре потребления страны, в которой находится головная компания.

Если в США изобретен молоток стоимостью 100 долл., то он будет приобретен в Германии, где уровень доходов, а соответственно и структура потребления производственных товаров аналогичны, а не в развивающихся странах, где предпочтут 100 молотков по 1 долл.

Изложенная в такой форме доктрина прогнозирует совершенно отличный подход от традиционной теории, связывающей торговлю с наделенностью факторами производства. Поскольку в соответствии с логикой Хекшера–Олина имеющие одинаковый доход на душу населения страны будут обладать одинаковым уровнем соотношения капитала на душу населения и одинаковым уровнем наделенности таким фактором, как капитал, то, следовательно, снимается основа для взаимной торговли.

Теория С. Линдера объясняет расширение внешней торговли преимущественно между развитыми странами, где требования к производственным и потребительским товарам аналогичны.

Однако теория С. Линдера была незаконченной, она охватывала только один, притом ограниченный, аспект поставки технологически сложных товаров на внешний рынок. Дальнейшая ее разработка привела к созданию теории «цикла жизни продукта», связанной с именами американских ученых Ч. Киндельбергера, Р. Вернона, Л. Уэлса и отразившей реальность 60-х годов, когда разработанные для американского рынка и потребляемые в США товары стали постепенно распространяться в другие развитые страны.

От других стран, подчеркивают сторонники теории, США отличаются тем, что они имеют многочисленный круг потребителей с высокими уровнями образования, квалификации, доходов. На таких потребителей ориентируются фирмы, изготавливающие новые и новейшие продукты. Новые товары появляются

ся в США не потому, что там наиболее квалифицированные работники. Здесь значительно выше спрос на новейшие товары. За границей обеспеченные группы населения «тянутся» за американцами, покупая дорогие импортные товары. В этом случае фирмы США, разработавшие новейшие товары, начинают экспорт за границу — *первый этап экспорта*.

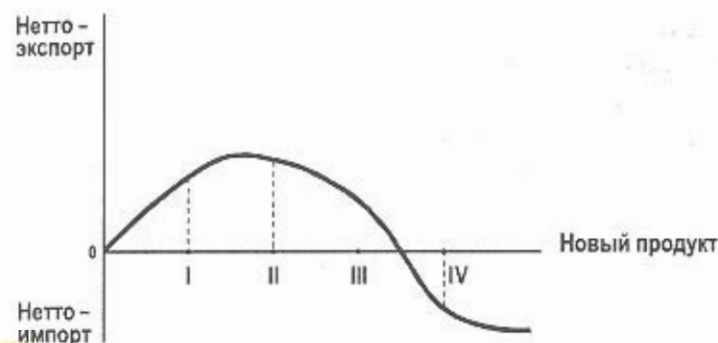
По мере роста спроса за границей на ввозимый товар на него начинают реагировать местные производители, а, следовательно, начинает развиваться национальное производство. Местные фирмы имеют преимущество перед американскими, так как лучше знают свой рынок, у них меньше расходов на рабочую силу. Это *второй этап экспорта* из США, характеризующийся замедлением его роста и развитием национального производства в ранее импортировавшей данный товар стране. Национальные производители начинают вытеснять американцев на рынках третьих стран.

Наконец, на *третьем этапе экспорта* из США по мере того, как местное производство набирает силу, оно постепенно начинает поставлять товары в США, где за счет более низких расходов постепенно вытесняет американские товары. В это время американские компании переходят к производству нового, более совершенного и дорогостоящего товара, осваивая новое технологическое производство.

Некоторые исследователи добавляют *четвертый этап*, связанный с расширением экспорта в развивающиеся страны (особенно новые индустриальные страны) и последующими поставками из них в США.

Хронологические показатели «цикла жизни продукта» могут быть различными и длиться от нескольких лет до десятилетий. Разбивка производства на этапы условна, поскольку часто бывает так, что товар сразу же с первого переходит на четвертый этап (рис. 1.2).

Классическим примером прохождения товара через этапы может быть история развития электроники. В течение первых лет после второй мировой войны производители США доминировали на мировом рынке радиоаппаратуры, действовавшей на базе вакуумных трубок. Япония, используя дешевую рабочую силу, оказалась в состоянии обеспечить производство более дешевых и не уступающих по качеству радиоприемников. В свою очередь США наладили производство транзисторных радиодеталей и сделали следующий «виток» в цикле жизни продукта. Через несколько лет Япония смогла, организовав местное производство транзисторов, догнать США и захватить значительную часть между-



Условные обозначения:

- I — производство в США. Экспорт за рубеж;
- II — производство в Европе, экспорт США в развивающиеся страны;
- III — производство в Европе. Европейский экспорт в США и развивающиеся страны;
- IV — производство в развивающихся странах, экспорт в США и Европу.

Рис. 1.2

народного рынка. Следующий «виток» был связан с разработкой и производством в США интегральных схем и других форм миниатюризации, типичных для современного радиопроизводства.

Теория «цикла жизни продукта» широко распространилась, так как объясняла закономерности развития внешней торговли большой группы товаров.

В соответствии с теорией объяснялось производство хлопчатобумажных тканей в Пакистане и Индии, консервов в Аргентине и Бразилии и т.д. Здесь длительность «цикла жизни продукта», начиная от производства хлопчатобумажных изделий в Великобритании и заканчивая их изготовлением в Индии, составила десятки, а иногда и сотни лет.

Несмотря на технические трудности, связанные с невозможностью дать точные количественные характеристики «циклу жизни продукта» во внешней торговле, теория распространилась как среди экономистов, так и политиков высокого ранга. Она использовалась, прежде всего, для объяснения торговли технологически сложными товарами.

Последующие события постепенно выявляли недостатки теории, некоторые ограничения ее приложения. Во-первых, производство ряда товаров (например, ориентированных на спрос элитарных групп населения, таких дорогостоящих товаров, как яхты, автомобили и т.д.) сохранялось в узкоспециализированных районах и не распространялось на другие страны.

Во-вторых, теория закрепляла за США лидирующее положение, поскольку они его уже занимали.

Это делало бесперспективными попытки развивающихся стран добиться изменения своего положения в международном разделении труда. Вторые роли отводились и развитым странам Европы и Японии.

Однако в последнее время некоторые страны (Япония и Германия) смогли догнать и даже перегнать США, специализируясь на определенных видах производств.

В дальнейшем в теорию «цикла жизни продукта» были включены дополнения. Понятие «нововведение» охватило открытия и технические усовершенствования, направленные не только на удовлетворение вкусов наиболее обеспеченных потребителей, но и на сокращение потребности в земельных ресурсах (что важно для западноевропейских фирм) и в сырье (в этом заинтересованы японские компании).

Дополнения отразили реальные тенденции развития японских и западноевропейских монополий, потеснивших американские за последние десять-пятнадцать лет.

Подведем некоторые итоги сказанному. Элементы неоклассической теории инкорпорированы в концепцию «цикла жизни продукта» в ограниченном количестве. Разработка нового технологически сложного продукта начинается в странах, где имеется избыток технологии, массовое производство осуществляется в местах относительно дешевых сырья и материалов, и, наконец, на окончательной стадии производства продукта можно перемещать его в развивающиеся страны, где имеется избыток дешевого труда.

Однако определяющим для построения модели становятся принципы теории маркетинга: решающей является специфика спроса, подчиняющая себе особенности производства.

Конкретно доктрина «цикла жизни продукта» базируется на следующих исходных положениях:

- страны с консервативным спросом не предрасположены к введению технологических нововведений;
- местный или национальный рынок для предпринимателя предпочтительнее иностранного;
- приближение производства к национальному рынку удешевляет национальные издержки.

Развитие теории «цикла жизни продукта» прошло довольно сложный путь. Важный недостаток этой теории заключается в значительных трудностях, связанных с попытками ее математического моделирования. Это, в частности, было одной из причин ее длительного непризнания официальными европейскими исследователями.

Период торжества теории «цикла жизни продукта» относится к 70-м годам, когда она превратилась чуть ли не в официальную доктрину политических лидеров США и Западной Европы.

Однако к концу 70-х годов все более выявлялся ряд принципиальных недостатков доктрины «цикла жизни продукта».

Все менее важным становилась исключительная значимость внутреннего рынка в качестве начального этапа разработки технологии, поскольку международные монополии приобретали более детальные и конкретные знания о местных локальных рынках и могли целенаправленно начинать там свое производство. Р. Вернон определил это явление как «расширение возможностей сканирования» в мировом масштабе.

Контрольные вопросы

1. В каких случаях логика альтернативных теорий внешней торговли противоречит логике теории сравнительных издержек?
2. Изложите специфику труда как фактора производства сравнительно с другими факторами.
3. Приведите примеры технологически сложных товаров, на которых специализируются страны Западной Европы. Объясните причины этой специализации с точки зрения теории «цикла жизни продукта».

1.6. ТЕОРИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ М. ПОРТЕРА

Особое место среди теорий, объединяющих неоклассическую концепцию и теорию деятельности фирмы, принадлежит концепции американского исследователя М. Портера, пытавшегося ответить на вопрос о причинах конкурентных преимуществ стран или государств¹.

В конце 80-х годов М. Портер провел исследование ряда крупнейших развитых государств (Великобритании, Дании, Германии, Италии, Японии, Кореи, Сингапура, Швеции, Швейцарии), на долю которых пришлось около 50% мирового промышленного экспорта и отрасли промышленности которых отличались наибольшей конкурентоспособностью и быстрыми темпами наращивания производства новых и новейших товаров на мировых рынках. Объектом исследования были факторы, определяющие причины экономического успеха.

Каждая страна обладала рядом особенностей, позволявших ей добиться определенных успехов в той или иной экспортной специализации. Как утверждает М. Портер, конкурентное преимущество страны зависит от гораздо большего количества факторов по сравнению с тем, как это утверждает традиционная теория. Система параметров, определяющих конкурентоспособность государства, носит гораздо более сложный характер, чем это прогнозирует неоклассическая теория.

Этот набор параметров может быть представлен в виде «алмазного ромба».

Элементами ромба являются наличие и особенности факторов производства; динамизм, качество и объем внутреннего потребления; наличие «примыкающих» отраслей производства, которые обеспечивают дополнительные качественные характеристики продукции страны; особенности национальной конкурентной стратегии и организации фирмы.

Все вышеперечисленные параметры уже рассматривались в предшествующих теориях, однако автор дополняет и развивает их характеристики.

¹ Подробнее см.: *Портер М.* Конкурентные преимущества государств. – М.: Международные отношения, 1993.

Факторные условия делятся автором на две группы: к первой относятся естественные, или «наследуемые факторы», к которым он причисляет труд, землю, капитал, инфраструктуру и естественные ресурсы. Вторая группа созданных, или дополнительных, факторов характерна для развитых стран. Наиболее эффективно работающие отрасли промышленности используют именно вновь созданные факторы. Использование преимуществ, вызываемых естественными факторами, дает возможность уменьшить стоимость создаваемых производств, однако в долгосрочном плане стремление к инновациям может быть потеряно, и в результате преимущество может превратиться в недостаток. Сравнительный недостаток страны может превратиться в преимущество в тех случаях, когда страна начнет предпринимать попытки инвестировать в развитие и создание новых факторов производства. Примером такого рода может быть Япония, постоянно испытывавшая нехватку сырья и ориентировавшаяся на создание ресурсосберегающей технологии.

Второй элемент «ромба» М. Портера связан со спецификой спроса. Такой элемент спроса как объем продукции, требуемой рынком, является не столь значимым, поскольку в этом случае выигрыш получают только те фирмы, которые ориентируются на дешевизну за счет массовости производства. Наибольшее значение имеют качественные характеристики потребляемых товаров; в том случае если эти характеристики совпадают с потребностями мирового рынка, фирмы, имеющие возможность эффективно удовлетворять внутренний спрос, получают преимущество при выходе на внешний рынок. Так, например, после войны Япония ориентировалась на транзисторную связь, поскольку ее горные местности были труднодоступны для кабельных сетей, которые использовали США и Европа. Когда на мировом рынке оказалась востребованной именно транзисторная связь, то это позволило Японии занять лидирующее положение в этой сфере коммуникаций.

Третий параметр – смежные и обслуживающие отрасли. По мнению М. Портера, для развития конкурентного преимущества страны исключительно важным является наличие смежных или обслуживающих отраслей, обеспечивающих предоставление оборудования экстра-класса. Так, например, для обеспечения мирового уровня конкурентоспособности итальянских ювелиров важным было наличие высококачественного оборудования для юве-

лирной промышленности, которое выпускалось исключительно в Италии. Высокий уровень выделки кожи в Италии дает итальянским компаниям значительные преимущества при выпуске обуви и выводит ее в мировые лидеры в этой сфере.

Наконец, четвертый параметр – стратегия фирмы и конкуренция – связан с фирменной стратегией и организационной структурой. При этом нельзя выделить какую-либо единую и универсальную систему управления, которая была бы одинаково применима для всех.

Итальянским фирмам, лидирующим в производстве мебели, светотехнических устройств, упаковочных машин, свойственны динамизм, отсутствие жестких форм управления, способность к быстрым изменениям. Для немецких фирм, специализирующихся в области производства оптики, точного машиностроения, типична жесткая система централизованного управления.

Очень важно присутствие конкурентов на внутреннем рынке. М. Портер категорически отрицает потенциальную полезность концентрации производства на одной национальной фирме, защищенной государственной поддержкой. Такие государственные фирмы отличаются низкой эффективностью, расточительным использованием природных ресурсов, низкой производительностью труда.

М. Портер выделил четыре стадии развития конкурентоспособности экономики в зависимости от основных движущих стимулов, влияющих на экономику страны.

1. На стадии, движимой факторами производства, практически все успешно развивающиеся отрасли промышленности черпают свои преимущества из базисных факторов производства. Это означает резкое ограничение диапазона отраслей развития, сегментов, где фирма может конкурировать. Конкуренция носит ценовой характер за счет использования недорогостоящей и широкодоступной технологии, в основном импортируемой из других стран. Совершенная технология появляется исключительно при сдаче заводов «под ключ». Экономика чувствительна к колебаниям курсов валют. Факторная экономика имеет слабую базу для непрерывного развития производства.

2. Стадия инвестирования характеризуется стремлением фирм приобретать сложную иностранную технологию, лицензии, патенты, которые хотя и отстают от мировых лидеров, но в них постоянно вносятся улучшения. Инвестиции обеспечивают превращение

базисных факторов в развитые. Национальные фирмы специализируются в отраслях, где решающим является цена. Страна преуспевает в тех отраслях, где спрос относительно большой и специфичный (судостроение в Японии или Корее). Технология современна, но отстает от мировых лидеров, по крайней мере, на одно поколение. Конкурентные преимущества связаны с экономией на масштабах, требуют больших капиталовложений, деятельность государства ориентирована на обеспечение и поддержку инвестиционных программ и долгосрочного экономического роста.

3. Стадия, движимая инновациями, – наиболее динамичный этап развития страны, когда работают все детерминанты ромба. Потребительский спрос становится все более искушенным; в существующих группах отраслей (кластерах) развиваются обслуживающие отрасли мирового класса, возникают новые механизмы, фирмы на основе инновационной политики конкурируют на мировых рынках в дифференцированных отраслях промышленности. Расширяются новые, более сложные отрасли, где конкуренция базируется не на цене, но на инновациях. Страна имеет рыночные позиции в широком спектре отраслей, занимает передовые позиции по ряду современных видов услуг. Становится возможным (хотя и не всегда) получение преимуществ в сфере развития услуг на международном рынке. В связи с расширением экономики государство оказывается не в состоянии уследить за всеми изменениями в экономике. Усилия государства концентрируются на создании более развитых факторов, улучшении качества спроса, содействии формированию нового бизнеса. Великобритания вышла на инновационную стадию в первой половине XIX в., США, Германия и Швеция – на рубеже XIX–XX вв., Италия и Япония достигли этой стадии лишь в 70-е годы.

4. Стадия, движимая богатством, является завершающей стадией экономического развития страны, в соответствии с концепцией М.Портера. Наиболее явным и одновременно парадоксальным признаком этой стадии является хронический дефицит инвестиций. Объяснение этого явления связано с тем, что по мере роста благосостояния нации укрепляется тенденция к прогрессивному налогообложению богатства, что, в свою очередь, снижает стимулы к инвестированию в реальный сектор. На смену промышленным инвестициям приходят капиталовложения в финансовые

активы. Широкое распространение получают слияния и поглощения, часто не создающие нового производства и объективно замедляющие нововведения.

В результате отмеченных явлений происходит утрата конкурентных позиций в некоторых высокопродуктивных отраслях или их сегментах. Этот процесс захватывает сначала базисные отрасли промышленности и производство готовых изделий, затем распространяется на производство компонентов и, наконец, оборудования. Все более реальное конкурентное преимущество получают иностранные компании, имеющие достаточные ресурсы для скупки отечественных компаний с целью последующей интеграции их в свои глобальные стратегии.

Сокращая производство, отрасли вступают в конкурентную борьбу по ценовым показателям, а спектр отраслей, удерживающих конкурентное преимущество, оказывается недостаточным для поддержания прежнего уровня занятости. Следующим логическим звеном становится общее падение жизненного уровня населения, и нередко случаи перемещения стран из четвертой стадии в начальную (факторную).

Политика государства на всех стадиях экономического развития, как утверждает М. Портер, заключается в постепенном воздействии на развитие факторных условий, обеспечении перехода к более качественному и сложному спросу, развитию смежных и поддерживающих отраслей, создании условий для развития конкуренции фирм.

Контрольные вопросы

1. *Определите стадию, на которой находится экономика России. Назовите отличительные черты этой стадии. Развитие каких факторных преимуществ России вы считаете перспективным и почему?*
2. *Проанализируйте конкурентные преимущества какой-либо из европейских стран (на выбор студента). Определите стадию развития, на которой находится экономика анализируемого государства.*
3. *Определите стадию развития США. Охарактеризуйте ее экономику и стратегию американских фирм, как это рекомендует теория М. Портера.*

Глава 2

СРЕДСТВА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ

2.1. ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ

Идея свободной торговли исходит из необходимости ликвидации таможенных и прочих барьеров на пути движения товаров между странами. Аргументы в пользу свободной торговли основаны на экономическом анализе, показывающем выгоды от либерализации торговли как для отдельных стран, так и для всего мирового хозяйства.

Однако государства редко придерживаются рекомендаций сторонников неоклассических доктрин. Многочисленные различные барьеры выступают нормой регулирования внешней торговли и представляют собой государственную политику. Ограничения поддерживаются теми группами производителей или населения, которые выигрывают от их введения.

Средства регулирования внешней торговли могут принимать различные формы, включая как непосредственно воздействующие на цену товара (тарифы, налоги, акцизные и прочие сборы и т.д.), так и ограничивающие стоимостные объемы или количество поступающего товара (количественные ограничения, лицензии, «добровольные» ограничения экспорта и т.д.).

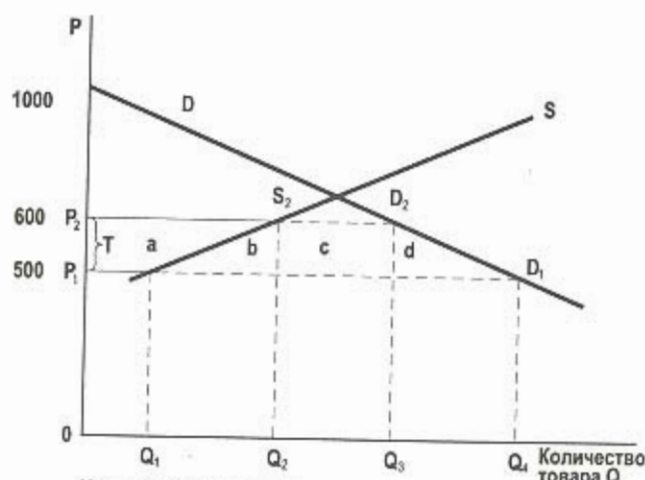
Наиболее распространенными средствами являются таможенные тарифы, целями использования которых является получение дополнительных финансовых средств (для развивающихся стран с переходной экономикой), регулирование внешнеторговых потоков (более типично для развивающихся государств) или защита национальных производителей (главным образом в трудоемких отраслях).

Представляется важным оценить эффективность таможенного налогообложения, дать общую характеристику таможенных пошлин, а также проанализировать таможенные тарифы как реестр налогооблагаемых товарных позиций.

Таможенные пошлины и неоклассическая концепция. При анализе пошлин с помощью неоклассической концепции будем исходить из следующих положений:

- пошлина (налог) взимается с товара, пересекающего национальную границу;
- вкусы, доходы и привычки потребителей не меняются;
- не учитываются технологические нововведения;
- не принимаются во внимание тарифы на сырье, используемое для производства;
- не учитываются транспортные расходы.

Воздействие таможенной пошлины на условия производства и потребления товара страной оценивается в двух вариантах: малой страны, потребление которой не влияет на цены мирового рынка, и крупного потребителя, когда открытие национальных границ означает корректировку мировых цен. Схема влияния первого варианта показана на рис. 2.1.



Условные обозначения:
 S — внутреннее производство товара;
 D — внутреннее потребление товара;
 P — цена товара, руб.;
 T — величина таможенного тарифа.

Рис. 2.1

При построении графика мы будем исходить из того, что доля потребления страны в мировом хозяйстве относительно невелика и не влияет на мировые цены, а иностранный производитель может поставлять неограниченное количество товаров для удовлетворения местных потребителей (вариант малой страны).

На рис. 2.1 линия DD_1 обозначает изменения величины потребления товара местными потребителями в зависимости от изменения цены на национальном рынке.

Интерпретируя смысловое содержание этой кривой, мы констатируем, что она показывает, какое количество товаров будет приобретено по данной цене. Мы можем утверждать, что в случае, если бы потребление товара было бы практически невозможно, то нашелся бы потребитель, который мог заплатить за товар сумму 1000 руб., равную точке D. Спускаясь вниз до точки D_1 , мы показываем, что потребители, которые согласны были приобрести товар по ценам до 1000 руб. получают экономию от приобретения ожидаемого товара по цене 600 или 500 руб.

Площадь треугольника DD_1P_1 показывает выигрыш потребителей в связи с падением цены до P_1 (500 руб.).

После введения тарифа T ситуация изменилась на противоположную. Цена возросла до P_2 (600 руб.). Часть потребителей отказалась от приобретения товара и ушла с рынка, а потери, возникшие вследствие введения пошлины, у потребителя составили площадь четырехугольника $P_1P_2D_2D_1$.

Теперь следует выяснить, каким образом распределились эти потери. Они включают эффект дохода (прямоугольник c) — рост доходов в бюджет в результате обложения пошлиной.

Четырехугольник a представляет собой перераспределение доходов от потребителей к национальным производителям продукции, конкурирующей с импортом.

Треугольник b возникает в связи с тем, что все большее количество факторов начинает вовлекаться в производство товаров. Эти факторы используются менее эффективно и отвлекаются от других альтернативных производств; для общества такое изменение представляет собой потери.

Треугольник d представляет собой потери, вызванные тем, что часть потребителей, не имея возможности платить более высокую цену, ушла с рынка, отказавшись от потребления импортных товаров.

Новая ситуация показывает рост национального производства (на величину Q_1Q_2), падение импорта (на величину Q_1Q_2 и Q_3Q_4) и общее уменьшение потребления товара на величину Q_3Q_4 .

Оптимальная величина таможенных пошлин. Рассмотренный выше вариант касался наиболее часто встречающегося случая, когда страна не является достаточно крупным покупателем товара и ее закупки не изменяют мировой цены. Однако иногда на мировом рынке возникает ситуация монопольной власти одной страны-покупателя импортера. Большая страна, закупая монопольный объем импорта, оказывается в состоянии заставить экспортера снизить цену поставляемого товара и таким образом получить чистый выигрыш.

Прилагаемый вариант рис. 2.2 показывает такую ситуацию. Отличие прилагаемой схемы от первого варианта заключается в том, что в условиях, когда эластичность поставок из-за рубежа была бесконечно велика, кривая экспортного предложения представляла собой горизонтальную линию на уровне мировой цены, а в нашем случае кривая имеет наклон. Это означает, что страна-импортер, пользуясь своим монопольным положением, может влиять на уровень мировой цены.

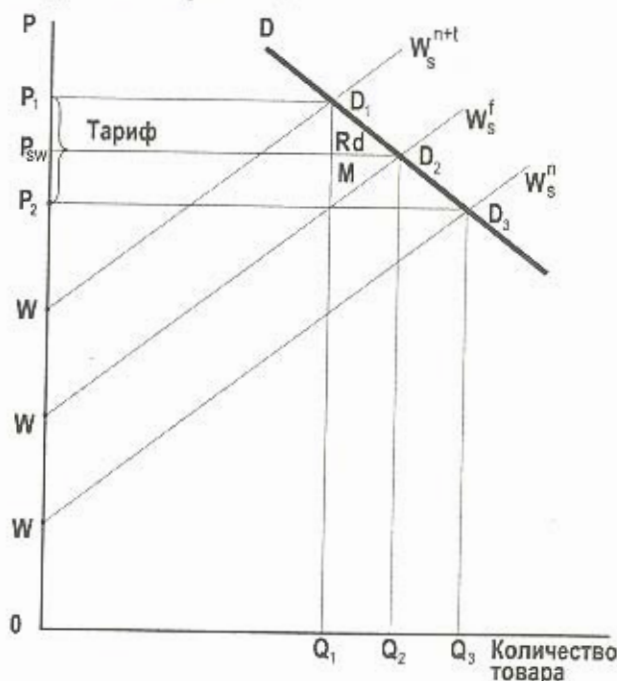


Рис. 2.2

На рис. 2.2 линия WW_s^f обозначает динамику предложения товара на мировом рынке до момента введения таможенного тарифа; линия WW_s^n — тенденцию предложения на рынке к моменту установления тарифа, когда поставщики, опасаясь потерять рынки, снизили цену на величину $P_{sw} - P_2$.

Линия WW_s^{nt} — предложение товара на рынке после установления тарифа. Параметры Q_1, Q_2, Q_3 показывают соответствующее количество приобретенного товара, изменяющееся в зависимости от цены.

Величина треугольника d показывает дополнительные потери мировых производителей в результате взимания таможенной пошлины. Четырехугольник $P_1 D_1 M P_2$, равен величине расходов потребителей, идущих в госказну. Однако новыми в данном случае становятся составные элементы этих потерь. Четырехугольник $P_{sw} R M P_2$ показывает величину улучшения условий торговли (понижение цен импортных товаров).

Как показывает анализ, в данном случае введение таможенного тарифа не только повышает роль защиты внутреннего рынка, но и улучшает условия торговли страны с внешним миром. Падение цен на импортные товары при неизменном уровне цен на экспортные товары ведет к улучшению условий торговли. Однако обязательным условием общего улучшения является требование, чтобы этот выигрыш не перекрывался негативными последствиями.

Изучение площади треугольника d показывает, что его величина зависит от величины падения цены, на которую соглашаются иностранные поставщики после введения таможенного тарифа. Такие товары должны обладать низким уровнем эластичности, т.е. падение и, наоборот, рост цены должны приводить к минимальным изменениям величины импорта и потребления.

Очевидно, что потребитель должен забирать большую часть производимого на мировом рынке (или иностранным производителем) товара. На практике такие условия обычно выполняются, когда имеется дело с потреблением сельскохозяйственных товаров.

В 60-е годы аналогичная ситуация возникла с поставками какао из Ганы и сливочного масла из Новой Зеландии в Великобританию.

Подобная ситуация произошла с поставками сахара из Украины в Россию. Во всех вышеперечисленных случаях введение ограничительных налогов заставило поставщиков уменьшить вели-

чину продажной цены и, таким образом, улучшить условия торговли. Налог на товар, идущий за границу, может взиматься не только при импорте, но и при вывозе, т.е. выступать в форме экспортной пошлины.

Анализ графической схемы экспортного тарифа, напоминающей схему импортной пошлины, производится аналогично.

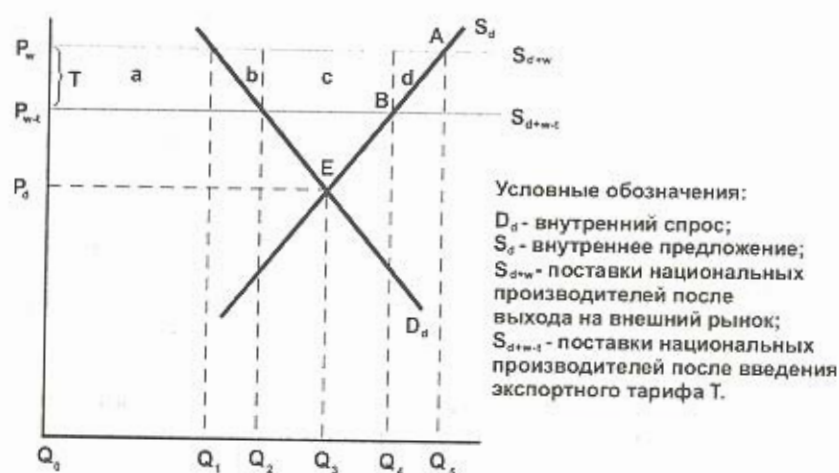


Рис. 2.3

На рис. 2.3 осуществим оценку влияния экспортных пошлин на национальную экономику так, как она анализируется в рамках неоклассических моделей. В качестве примера возьмем небольшую страну. До выхода ее на внешний рынок точка E показывает равновесное пересечение прямых национального производства и потребления S_d и D_d . После выхода на внешний рынок, где цена национального товара выше, а объем поставок недостаточен для изменения мировой цены, кривая предложения принимает вид линии S_{d+w} . При этом общая величина производства товара составит величину $Q_0 Q_5$, из которой на внешний рынок будет поставлено $Q_0 Q_1$, а на внутренний — $Q_1 Q_5$. После установления экспортного тарифа T часть национальных производителей уйдет с мирового рынка, перейдя на внутренний, где цена, соответственно, упадет на размер экспортной пошлины. Линия предложения примет форму S_{d+w-T} . Экспорт уменьшится на величину Q_1

Q_2 и $Q_4 - Q_5$. Внутреннее потребление возрастет на $Q_1 Q_2$. $Q_4 Q_5$ будет представлять собой сокращение внутреннего производства.

Сегмент a — выигрыш потребителей в связи с падением внутренних цен, а величина c — сумма пошлин, полученных в доход государства. Сегменты b, d — потери национальных потребителей, вынужденных отказаться от оптимального использования производимого товара и национальных производителей, перешедших на менее эффективное использование факторов производства.

Если иметь в виду крупного экспортера, экспортная пошлина которого может оказать влияние на мировые цены, и, соответственно, на условия торговли, то на практике это может быть лишь объединением экспортеров (таковым, например, является объединение стран-экспортеров нефти ОПЕК, которое пытается диктовать свои цены на мировом рынке нефти). Методика анализа этого случая аналогична той, которую мы проводили при оценке влияния импортного тарифа на благосостояние большой страны, объем импорта которой даст возможность оказать воздействие на мировые цены.

Неоклассический анализ позволяет определить количественное значение тем положениям, которые представляются очевидными на интуитивном уровне:

а) тариф выгоден прежде всего местному производителю, поскольку он позволяет ему поднять цену;

б) потребители товара теряют, поскольку вынуждены платить более высокую цену;

в) для страны введение тарифа дает дополнительную прибыль (в виде получасового налога), но негативно влияет на использование факторов производства, понижая эффективность их применения в рамках международного разделения труда;

г) в случае, если потребление товара внутри страны (случай с большой страной) влияет на уровень цен внешнего поставщика, вынужденного снижать первоначальную цену, возникает дополнительный эффект улучшения условий торговли, связанный с падением импортных цен при неизменной величине экспортных поступлений.

Экспортные пошлины, очевидно, удорожают стоимость поставляемых на внешние рынки товаров, ограничивая возможность получения иностранной валюты. Несмотря на безусловный выигрыш в смысле получения дополнительных валютных средств, их недостатки заключаются прежде всего в том, что для большин-

ства промышленных товаров, где высок уровень эластичности продаж, их применение неэффективно, поскольку ведет к резкому падению объема поступающих денежных средств.

Правилom является применение экспортных пошлин для сырьевых или продовольственных товаров с низким уровнем эластичности спроса в тех случаях, когда страна, в силу ее географического или исторического положения, обладает монопольным преимуществом, связанным с издержками производства.

Экспортные тарифы существуют в Гане на поставку какао, в Бангладеш – на поставку джутового сырья для тары.

Особенно следует остановиться на экспортных тарифах для России. Их применение является активным элементом торговой политики. Экспортный тариф впервые был введен с начала 1992 г. на полгода раньше, чем импортный тариф, и вплоть до 1995 г. по мере укрепления курса рубля становился все более либеральным.

После кризиса 1998 г., в связи с падением стоимости рубля, экспортный тариф начал использоваться все более часто и в отношении некоторых товаров. К началу 2000 г. большинство сырьевых товаров, поставляемых из России (нефть, бензин, мазут, пиломатериалы, целлюлоза и т.д.) облагаются экспортными пошлинами.

Если говорить о качественных характеристиках, то таможенные пошлины относятся к наиболее традиционным и в то же время наиболее активно применяемым мерам государственного регулирования экспортно-импортных операций. Такое их положение определяет многообразие форм, в которых они выступают, и объем задач, выполняемых ими для государственного регулирования внешней торговли.

Виды таможенных пошлин. Существуют различные способы классификации таможенных пошлин.

В зависимости от целей, которые преследует государство, осуществляя налогообложение таможенных тарифов, пошлины могут иметь фискальный, протекционистский характер или являться средством торгово-политического регулирования.

На начальном этапе развития капитализма с помощью импортных пошлин обеспечивались налоговые поступления; сейчас их значимость резко сократилась, а фискальные функции выполняют другие налоговые поступления (например, налог на прибыль). Если в США еще в конце XIX в. за счет импортных пошлин по-

крывалось до 50% всех поступлений в бюджет, то в настоящее время эта доля не превышает 1,5%. Не превышает нескольких процентов доля поступлений от импортных пошлин и в бюджете подавляющего большинства промышленно развитых стран.

В странах с развитой рыночной экономикой величина таможенных пошлин определяется взаимным торгово-политическим статусом торгующих государств и, соответственно, пошлины выполняют прежде всего торгово-политическую функцию.

Другими словами, если в начале своего существования импортные пошлины обеспечивали получение денежных средств, т.е. играли фискальную роль, то сегодня их функции связаны в первую очередь с обеспечением проведения определенной торгово-экономической политики.

В развивающихся странах, наоборот, импортные пошлины используются прежде всего как средство финансовых поступлений. Это объясняется относительно большей возможностью контроля и простотой процедуры сбора налогов с товаров, пересекающих таможенную границу.

В России таможенные пошлины обеспечивают до 30% бюджетных поступлений. Последние изменения торгового законодательства, направленные на увеличение процентных ставок таможенных отчислений, свидетельствуют о том, что эта роль продолжает оставаться для России определяющей.

Аналогичную фискальную роль играют таможенные пошлины и в других странах СНГ (Украине, Казахстане, Молдавии).

По объекту обложения, т.е. в зависимости от того, накладываются ли они на импортируемый, экспортируемый или проходящий транзитом товар, таможенные пошлины называются соответственно импортными, экспортными или транзитными.

Импортные пошлины, т.е. налогообложение ввозимых в страну товаров, встречаются наиболее часто. В дальнейшем речь пойдет прежде всего об импортных пошлинах, являющихся главным средством национального протекционизма.

Реже используются экспортные пошлины. Их цель – получение дополнительного количества валюты для пополнения государственной казны.

Экспортные пошлины удорожают стоимость товара на мировом рынке, где конкуренция значительна. Они применяются для сырьевых товаров, по которым страна обладает монопольным преимуществом, или в тех случаях, когда государство стремится

ограничить вывоз данного товара. Например, для ограничения вывоза необработанной древесины из страны Австрия взимает экспортные пошлины с вывозимых неокоренных балансов.

В других случаях задачей экспортных пошлин, взимаемых странами, обладающими монопольными природными преимуществами, является ограничение поставок на мировой рынок сырьевых товаров, увеличение цен и повышение доходов казны и производителей. Такая задача ставится при налогообложении экспорта риса Таиландом и Мьянмой, какао-бобов Ганой и кофе Бразилией.

Специфика применения экспортных пошлин в России связана с тем, что они дополнительно обеспечивают выравнивание внутренних и мировых цен на экспортируемые сырьевые товары (прежде всего энергоносители). В развитых капиталистических странах экспортные пошлины практически не применяются. Конституция США даже запрещает их использование.

Транзитные пошлины взимаются с товаров, пересекающих национальную территорию транзитом. Действующие международные нормы рассматривают транзитные пошлины как нарушающие правила свободной конкуренции, ограничивающие свободу торговли и запрещают их применение. В настоящее время транзитные пошлины практически не применяются.

В зависимости от способа взимания таможенные пошлины могут быть разделены на две части: специфические и адвалорные.

В первом случае величина пошлины определяется в виде фиксированной суммы с единицы измерения: веса, площади, объема и т.д. (Например, пошлина в размере 1 долл. с каждого центнера пшеницы.) Такая пошлина называется *специфической*.

При второй методике пошлина устанавливается в виде процента от декларируемой продавцом стоимости товара. Можно, например, назначить пошлину на автомобиль в виде 25% цены. Эта пошлина называется *адвалорной*.

Действует еще промежуточная методика, заключающаяся в том, что таможня получает право самостоятельно выбирать между специфической и адвалорной пошлинами в зависимости от того, какая из них выше. Подобная пошлина – *альтернативная*.

В связи с использованием адвалорных пошлин возникает вопрос: какие издержки, связанные с поставкой товаров, следует включать в стоимость, подлежащую налогообложению? Страна вправе использовать цену сиф (включающую стоимость страхования

и фрахта) или цену фоб. Вариантом цены фоб может быть цена фас (свободно вдоль борта), которая меньше цены фоб на стоимость погрузочных работ. Цена сиф совпадает со стоимостью товара в порту прибытия судна и выше цены фоб на стоимость транспортных расходов и страхования товара в пути.

В разных странах традиционно действуют различные нормы определения таможенной стоимости.

В США таможенная стоимость обычно исчисляется на базе цены фоб, т.е. по той цене, по которой они продаются в странах отправки. В Европе действует цена сиф. Российская практика стоит ближе к западноевропейской модели.

В соответствии с правилами таможенного налогообложения в России используется «цена сделки с ввозным товаром». В это понятие, кроме цены самого товара, включаются:

а) расходы по доставке товара до места ввоза на территорию Российской Федерации (стоимость транспортировки, страхования и погрузки-выгрузки);

б) расходы покупателя (комиссионные и брокерские вознаграждения, стоимость упаковки и другой тары);

в) соответствующая часть стоимости сырья, материалов, полуфабрикатов, которые были предоставлены покупателем бесплатно или по пониженной стоимости для производства экспортных товаров;

г) лицензионные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель должен осуществить в качестве условия продажи импортных товаров.

Многообразие факторов, которые должны быть учтены (или не учтены при взимании адвалорной пошлины) допускает возможность значительно корректировать налогооблагаемую базу. Это является определенным недостатком адвалорных пошлин, поскольку служит базой для различного рода злоупотреблений, позволяющих корректировать налогооблагаемую базу, а значит и саму пошлину.

Специфические пошлины используются для налогообложения сырьевых товаров, т.е. стандартных, больших по объему товарных масс.

До второй мировой войны, когда основная часть мировой торговли приходилась на сырье, 60–70% всех пошлин были специфическими. Последние особенно эффективны в условиях снижения цен на товары, т.е. в периоды депрессии и кризисов. Практика

применения специфических пошлин требует более дробной, детальной разбивки товаров по позициям с тем, чтобы каждый товар имел свой фиксированный уровень налогообложения.

Практическое использование специфических пошлин не представляет каких-либо технических сложностей. Специфическими, как правило, являются экспортные пошлины, ими облагаются главным образом сырьевые товары.

Адвалорная пошлина более удобна при импорте машинотехнических изделий, для которых свойственна значительная дифференциация производимой продукции. Такая пошлина динамично реагирует на изменение цен, оставляя уровень защиты неизменным.

После второй мировой войны, когда во всем мире наблюдалась тенденция повышения цен и постоянно увеличивалась доля технологически сложных готовых изделий, страны постепенно переходят на адвалорные пошлины. Сейчас на долю адвалорных пошлин приходится 70–80% всех таможенных пошлин.

Торгующие страны могут находиться в различных договорно-политических отношениях, т.е. являться членами таможенного или экономического союза, иметь подписанный договор о предоставлении им режима наибольшего благоприятствования или, наконец, не иметь никаких специальных соглашений в сфере торговли.

В зависимости от действующего между странами торгового-политического режима пошлины могут быть преференциальными (особо льготными), договорными (минимальными) и генеральными (автономными), т.е. максимальными.

Особенно следует выделить *преференциальные таможенные пошлины*. Ставки этих пошлин ниже минимальных и зачастую равны нулю, т.е. товар ввозится беспошлинно. Право использования преференциальных пошлин получают страны, входящие в экономические интеграционные группировки: зоны свободной торговли, таможенные и экономические союзы и т.д.

Например, страны Европейского союза предоставляют друг другу преференциальные (равные нулю) пошлины по импорту товаров, которые не распространяются на другие развитые страны, такие как США или Япония.

Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Таджикистан подписали договор о создании зоны свободной торговли. В соответствии с этим договором страны-участницы договорились облагать ввозимые на их территорию товары преференциальными (особо льготными) пошлинами.

Развивающиеся страны в соответствии со специальными международными соглашениями получили право поставлять свои товары в развитые страны на базе взимания преференциальных пошлин.

Более значительны по величине *минимальные, или договорные, пошлины*. Договор, в котором принимается решение о предоставлении договорных или минимальных пошлин, называется договором о «режиме наибольшего благоприятствования» (РНБ) и формулирует обязательство подписавших его стран не взимать с импортируемых товаров пошлины, превышающие по размерам величину пошлин, взимаемых с товаров любых третьих стран. Такое положение называется режимом недискриминации. Государства, подписавшие подобные договоры, берут на себя обязательство облагать одинаковыми пошлинами товары всех стран-контрагентов. Договор о предоставлении режима наибольшего благоприятствования есть не что иное, как реализация в сфере внешней торговли лозунга «равенства», провозглашенного французской буржуазной революцией.

Истоки создания «режима наибольшего благоприятствования» связываются с эпохой развития капитализма, периодом свободной конкуренции конца XVIII в. Первый такой договор был подписан между США и Францией в 1793 г.

Первоначально договоры о предоставлении «режима наибольшего благоприятствования» подписывались на двусторонней основе, однако в конце 40-х годов они были заменены многосторонним Генеральным соглашением о тарифах и торговле (ГАТТ).

Генеральная (максимальная) пошлина в 2–3 раза выше всех остальных, и ее применение фактически дискриминирует товары, ввозимые из конкретной страны. Примером использования *генеральных (автономных) пошлин* было их взимание при ввозе товаров из СССР в США в период холодной войны в 70-е годы.

В отдельных случаях, для решения конкретных торгового-экономических задач обеспечения развития национальной экономики или с целью противодействия методам недопустимой конкуренции, могут вводиться особые пошлины.

Антидемпинговые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене ниже, чем их нормальная цена в экспортирующей стране и при условии, что ввоз этих товаров наносит определенный ущерб национальным производителям.

Компенсационные пошлины вводятся в случаях, когда при производстве экспортируемых товаров в стране-экспортере используются запрещенные формы субсидирования производства.

Введению вышеперечисленных пошлин обязательно предшествует судебное расследование, в процессе которого выявляются возможные объяснения возникшей ситуации, и предпринимаются попытки решить проблемы путем переговоров. Введение таких пошлин обычно представляет собой крайнее средство, применяемое в тех случаях, когда все другие способы решения проблемы исчерпаны.

Антидемпинговые и компенсационные пошлины взимаются со всего объема товара, поставленного по неоправданно низким ценам (иногда за период в несколько лет), и поэтому могут достигать значительной суммы. Заранее определить размер антидемпинговой пошлины невозможно, хотя ее размер должен определяться как разница между «нормальной» ценой товара на национальном рынке и ценой фирмы, осуществляющей демпинг.

Проблемой при введении карательных или антидемпинговых пошлин является нахождение доказательств наличия демпинга или субсидирования экспорта. Причем демпинг определяется так: продажа товара по ценам ниже издержек производства. Однако фирмы неохотно предоставляют документацию, касающуюся издержек производства. На практике поэтому используются косвенные доказательства демпинга. Например, международные организации определяют демпинг как продажу товаров по цене ниже цены на мировом или внутреннем рынке.

В 30-е годы XX в. массовые обвинения в демпинге сельскохозяйственной продукции из Восточной Европы заставили ряд стран ввести количественные ограничения на импорт. В 70-е годы XX в. США обвинили западногерманскую компанию «Фольксваген» в заниженных ценах на поставляемую модель малолитражного автомобиля.

Международные организации рассматривают проведение антидемпинговых мероприятий в качестве одной из приемлемых форм борьбы с нарушением принципа свободной конкуренции. Это санкционировано, в частности, международным антидемпинговым законодательством, подписанным большинством стран — членов ГАТТ в 1967 г. («антидемпинговый кодекс»).

Антидемпинговые пошлины наиболее часто применяются для защиты импорта в США, странах Европейского союза (ЕС), Канаде, Австралии. Особенностью ЕС является обязательность введе-

ния антидемпингового барьера на территории всех стран независимо от того, в какую страну экспортируется конкретный товар.

Интерес представляет антидемпинговое законодательство России, предусматривающее введение антидемпинговых пошлин при экспорте товаров по низким ценам. Либерализация внешнеэкономической деятельности на территории бывшего СССР и прежде всего в России создала предпосылки для свободного выхода на внешний рынок большого числа новых экспортеров. Низкие цены на товары на национальном рынке стали основой для демпинговых поставок сырьевых товаров на рынки развитых стран и спровоцировали обвинения российских поставщиков в демпинговых поставках сырья в Западную Европу и США.

Например, в марте 1991 г. американские производители урана совместно с профсоюзами направили в министерство торговли США жалобу на экспортеров этого товара из бывшего СССР, обвиняя последних в демпинге. Обосновывалась жалоба тем, что ежемесячный импорт урана в США из бывшего СССР возрос более чем в 15 раз (со 190 тыс. фунтов в 1988 г. до 3 млн фунтов в 1991 г.). В результате цена 1 фунта переработанной руды снизилась с 12 долл. летом 1990 г. до 7 долл. осенью 1991 г. При этом резко сократилась добыча урановой руды в США. Итогом изучения дела в мае 1992 г. стало решение американского суда о признании российского уранового экспорта демпингом и введении карательных пошлин.

Антидемпинговое законодательство используется западноевропейскими странами.

Введенные по результатам расследования санкции фактически закрыли доступ на европейский рынок многим российским товарам. Так, на ферросилиций антидемпинговая пошлина составила 74%. Судебное разбирательство в связи с обвинениями в демпинге всех поставщиков нитрата аммония закончилось установлением пороговой цены, ниже которой товар продаваться не может. Эта цена на 10 долл. выше рыночной, продавать товар можно только в период максимального сезонного спроса, т.е. два месяца в году.

Если для России и стран СНГ обвинения в демпинге касаются, как правило, экспорта сырья, то в отношении ряда развитых и развивающихся стран и территорий (Японии, бывшей Югославии, Республики Корея, Тайваня, Гонконга, Сингапура) суды Западной Европы и США рассматривают дела о массовых поставках дешевых потребительских товаров (автомобилей, бытовой электроники, часов и т.д.).

Начиная со второй половины 90-х годов, активизируются попытки усилить международную координацию и унификацию антидемпингового законодательства.

Контрольные вопросы

1. Теория таможенного тарифа.
 - 1.1. Проанализируйте влияние импортного тарифа (для малой и большой страны) на благосостояние потребителей.
 - 1.2. Покажите на графике:
 - а) чистый доход государства;
 - б) потери для национального благосостояния.
2. Практика таможенно-тарифного регулирования.
 - 2.1. Причины и практика применения экспортной пошлины.
 - 2.2. Виды таможенных пошлин и их характеристики.

2.2. ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ И УРОВЕНЬ ЗАЩИТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Таможенные тарифы. Таможенные пошлины объединяются в таможенном тарифе, представляющем собой список (или реестр) облагаемых таможенными пошлинами товаров. По мере развития мировой торговли структура таможенных тарифов усложнялась. Если первоначально существовала только одна ставка пошлины, накладываемая на все импортированные товары, и тариф был одноколонным, то впоследствии начали широко использоваться и многоколонные тарифы.

При одноколонном (простом) тарифе величина пошлины единая вне зависимости от страны происхождения товара. Недостаток такого тарифа связан с тем, что он не позволяет гибко менять величину пошлин и использовать их при решении торгово-политических задач.

В настоящее время все страны имеют многоколонные тарифы, устанавливающие для каждой группы товара две или большее количество ставок. В таком сложном тарифе обычно наиболь-

шей является генеральная, или автономная, пошлина. Она налагается на товары, импортируемые из тех стран, с которыми нет торговых договоров или соглашений (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Многоколонный таможенный тариф России

Код товара по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности	Краткое наименование товара	Ставки импортной таможенной пошлины в % от таможенной стоимости		
		1	2	3
37	Фото- и кинотовары	2,5	5	10

В примере тарифа автономная, или генеральная, пошлина составляет 10% (третья колонка), она максимальная. Базовую ставку тарифа представляет пошлина 5% (вторая колонка). Первая колонка предназначена для пошлин на товары из развивающихся стран. Особыми льготами (беспошлинный ввоз) пользуются товары, происходящие из наименее развитых стран.

Это наиболее типичный пример сложного многоколонного тарифа, позволяющего использовать таможенные пошлины дифференцированно в зависимости от конкретного торгово-политического режима, применяемого Россией в отношении с конкретной страной (группой стран). Аналогичны таможенные тарифы большинства стран Европы и Америки.

Таможенные тарифы распределяют товары по производственному признаку, т.е. товары, относящиеся к одинаковым производствам, объединены в группы.

За основу классификации товаров в тарифе берется одна из наиболее распространенных международных товарных номенклатур. Наиболее широко используется гармонизированная система описания и кодирования товаров, вступившая в силу в 1988 г. Ее основу составила Брюссельская таможенная номенклатура и Стандартная международная классификация ООН.

Эффективная ставка таможенного тарифа. Таможенные тарифы промышленно развитых стран строятся так, чтобы уровень налогообложения повышался одновременно с увеличением степени обработки товара. Например, если таможенная пошлина на импорт необработанного хлопка отсутствует, т.е. равна нулю, то

для хлопчатобумажной пряжи она увеличивается до 7-9%, а для изделий уже может достигать 20%.

Таким образом, английский производитель хлопчатобумажных изделий, покупая беспошлинно иностранный хлопок, получает фактический (эффективный) уровень таможенной защиты, намного превышающий номинальную величину таможенной пошлины. На практике эта величина тем больше, чем выше доля сырья, ввозимого беспошлинно или с минимальными пошлинами.

Так, например, в России по состоянию на начало 2000 г. величина ставок таможенных пошлин на шелковые ткани составляла 5%, а на трикотажную и текстильную одежду 30%. Налогообложение сахара-сырца составляло 5%, в то время как адвалорная пошлина на белый обработанный сахар достигла 30%. Аналогичное положение в области таможенного регулирования сложилось и по подавляющей части других товаров.

Рассмотрим пример беспошлинного ввоза хлопка-сырца и 20%-ную пошлину на хлопчатобумажные изделия. Предположим, что стоимость хлопка-сырца, беспошлинно ввозимого в Россию из Узбекистана, составляет 1000 руб., в то время как общая стоимость рубашки равна 2000 руб. Очевидно, что стоимость, добавленная при обработке ввезенного хлопка в процессе его превращения в рубашку, составила 1000 руб.

Российский производитель рубашек, покупающий беспошлинный хлопок, имеет возможность увеличить цену до 2400 руб. (предполагается, что качество рубашек, производимых российскими и узбекскими фирмами, одинаково). Аналогичную цену вынужден назначать и узбекский производитель, которому приходится преодолевать 20%-ный таможенный барьер.

Другими словами, покупая хлопчатобумажную пряжу по одинаковой цене, российский и иностранный производители хлопчатобумажных изделий оказываются в неравном положении. Если национальный производитель может позволить себе дополнительные производственные издержки в размере 1400 руб., то для иностранного они не должны превышать 1000 руб. Уровень защиты национальной промышленности равен 40%, т.е. реальная степень таможенной защиты оказывается выше номинальной в 2 раза.

Величина действительной ставки таможенной защиты оказывается тем больше, чем выше разница между величинами пошлин на готовое изделие и сырье и чем большая доля сырья входит в готовое изделие. Уровень действительной (или эффективной) та-

моженной защиты (уровень эффективного протекционизма) определяется по формуле

$$q = \frac{t - a_1 t_1}{1 - a_1},$$

- где t – номинальный уровень таможенной пошлины на импорт конечного продукта;
 a_1 – доля стоимости импортированного сырья в цене конечного продукта в условиях отсутствия таможенного тарифа;
 t_1 – номинальный тариф на импортное сырье.

Из формулы следует, что уровень защиты повышается не только по мере увеличения разницы в величинах пошлин на сырье и готовые изделия, но и по мере понижения степени обработки, т.е. уменьшения добавленной стоимости. Такая практика оказывается особенно дискриминационной по отношению к развивающимся странам, стремящимся к постепенному повышению степени обработки вывозимого сырья, облагораживанию своего экспорта.

Подсчеты, проведенные в середине 70-х годов, выявили уровни действительной фактической защиты обрабатываемых товаров для США, Европейского союза и Японии (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Номинальные ставки пошлин (t_1) и фактическая степень защиты (q)

Товары	Страны					
	США		ЕС		Япония	
	ставки					
	t ₁	q	t ₁	q	t ₁	q
Хлопок-сырец	6,1	—	—	—	—	—
Хлопковая пряжа	8,3	12,0	7,0	22,8	8,1	25,8
Изделия из хлопка	15,6	30,7	13,6	2,7	7,2	34,9
Арахис (сырье)	18,2	—	—	—	—	—
Масло из арахиса неочищенное	18,4	24,6	7,5	92,9	7,6	93,7
Масло из арахиса очищенное	22,4	64,9	—	—	10,1	324,8

Наличие таможенных тарифов на импорт таких сырьевых товаров, как хлопок и арахис, в США объясняется тем, что в стране эти товары производятся и экспортируются.

Таким образом, номинальный уровень пошлины определяется исходя из общей цены конечного продукта, и он важен для потребителя данного товара. Уровень действительной, или эффективной, таможенной защиты имеет большое значение и для производителя, принимающего решение о начале производства товара. Проблемы возникают при попытках найти уровни таможенного тарифа отдельных стран и их сравнить. До настоящего времени не существует единого официально признанного метода сравнения величин таможенных пошлин.

Если используются невзвешенные показатели, то тарифы, которыми облагаются малозначимые или практически неимпортируемые товары, оказываются такими же значимыми, что и товары, завозимые в большом объеме.

Взвешивание величины тарифов может быть сделано либо по отношению к стоимости импорта, либо по отношению к величине национального производства. При использовании данных о национальном производстве результаты окажутся более наглядными, поскольку они определяют значение таможенно-тарифной системы для промышленности. Вместе с тем проведение расчетов связано с трудностями, поскольку классификация тарифов и структура производства не всегда совпадают.

Неодинаковые ставки для различных товаров и сложная процедура применения тех или иных видов таможенных пошлин в зависимости от страны происхождения затрудняют определение эффективных уровней ставок таможенной пошлины и их сравнение по странам.

Проведенное сравнение уровней таможенной защиты (на базе средневзвешенных пошлин) развитых стран показывает постепенное уменьшение величины таможенных тарифов с 30–40% в 50-х годах до 3–4% в начале 90-х годов. Противоположная тенденция просматривается в таможенно-тарифных законах России. В частности, средний уровень пошлин в недавно принятом тарифе, постепенно увеличиваясь, достигает 25–30%.

Данные табл. 2.2 показывают, что в среднем величина эффективной ставки таможенной защиты в 1,5–2,0 раза выше номинальной ставки таможенного тарифа.

Показатель ставки эффективной защиты для российского тарифа составляет, очевидно, величину 40–60%, что соответствует разовым подсчетам по отдельным товарам, приведенным в российской прессе.

1. Какой (генеральной, минимальной или преференциальной) ставкой таможенной пошлины будут облагаться станки, производимые: а) в Марокко и ввезенные в Германию, ФРГ, США, Японию, Тунис; б) в Украине и ввезенные в Россию, Белоруссию, Германию, США?
2. Дайте определение понятия «эффективная ставка таможенной защиты».

3. Рассчитайте величину эффективной ставки таможенной защиты для хлопчатобумажных тканей, если исходить из того, что ставка таможенной пошлины на хлопок равна 1%, ткани – 10%, а доля хлопка в хлопчатобумажной ткани равна 40%.

2.3. НЕТАРИФНЫЕ БАРЬЕРЫ

Уменьшение уровня таможенного обложения, представляющее собой ведущее направление в развитии регулирования внешней торговли, ограничивает возможности таможенно-тарифного регулирования. Существуют и другие обстоятельства, затрудняющие использование государством такого регулирования в протекционистских целях.

«Открытость» таможенно-тарифного регулирования приводит к тому, что любое одностороннее действие страны по изменению тарифных ставок немедленно выявляется и вызывает ответные аналогичные действия противоположной стороны, результатом чего становится потеря тех выигрышей, на которые рассчитывали работники новых налогов. Взаимное повышение импортных тарифов, как это происходило в начале 30-х годов, может привести к общему спаду производства и началу «великой депрессии».

Существующая международно-правовая система исключает возможность принятия односторонних мер по повышению или изменению таможенно-тарифных ставок. Для изменения тарифов сейчас требуются консультации в национальной экономике. Длительный период проведения таких консультаций затрудняет быструю реакцию на ухудшение торгового баланса.

Стремясь сохранить за государственными управленческими структурами возможность быстрого реагирования на изменяющиеся обстоятельства, национальные государства переходят к активному использованию других мер регулирования: количественных, финансовых, скрытых.

Преимущества нетарифных методов заключаются, во-первых, в том, что они позволяют легче добиваться требуемого результата (например, зная количество потребляемых страной автомобилей, проще настоять на количественных ограничениях, обеспечив, таким образом национальным производителям гарантированный объем сбыта, чем вычислять этот параметр на основе расчета величины ставок таможенных пошлин). Во-вторых, нетарифные ограничения в силу их специфики гораздо труднее поддаются международному регулированию и, таким образом, правительства могут их применять, не опасаясь ответных мер и применения международных санкций.

Таблица 2.3

Импорт ведущих индустриальных стран, подпадающий под нетарифные ограничения, 1993 г.*

Товарная группа	Доля импорта		
	из индустриальных стран	из развивающихся стран	из Восточной Европы
Весь импорт	17,1	19,9	30,4
Продовольствие	41,8	28,7	56,7
Сталь, железо	56,8	40,6	67,1
Топливо	23,8	12,6	43,8
Текстиль	17,0	61,6	69,3
Одежда	27,6	71,6	75,1
Автомобили	58,6	0,7	11,1

*Managing the World Economy. Fifty Years after Bretton Woods, N-V, 1996. - P.52.

Как видно из табл. 2.3, все страны широко применяют методы нетарифного регулирования внешней торговли. По некоторым статьям такие методы охватывают больше половины всего импорта (продовольствие, текстиль, одежда). В среднем в середине 90-х годов от 20 до 30% всего импорта подпадало под различные виды нетарифных ограничений.

Четкого определения нетарифных ограничений не существует, как нет и единой классификации. Наиболее распространенной является классификация ГАТТ. В соответствии с ней выделяют следующие группы нетарифных ограничений:

1. Количественные ограничения экспорта и импорта.
2. Таможенные административные, импортные формальности (антидемпинговые пошлины, методы оценки таможенной стоимости, таможенные и консульские формальности, товаросопроводительные документы).
3. Стандарты и требования, связанные со здравоохранением, промышленностью и техникой безопасности (промышленные стандарты, требования к упаковке и маркировке, санитарно-ветеринарные нормы).
4. Ограничения, связанные с механизмом платежей (импортные депозиты, пограничный налоговый режим, скользящие сборы).
5. Для количественного измерения нетарифных методов регулирования внешней торговли используют следующие индексы:
 - индекс частотности. Он представляет собой индекс, показывающий долю тарифных позиций, покрытых нетарифными ограничениями. Обычно он используется для определения уровня нетарифных ограничений;
 - индекс покрытия торговли. Этот индекс показывает стоимостную долю импорта и экспорта, покрытую нетарифным ограничением.

Для того чтобы их можно было сравнить с тарифами, обычно нетарифные барьеры рассчитывают с помощью одного из этих индексов в виде адвалорной пошлины, т.е. процента от таможенной стоимости товара. В США в середине 70-х годов было проведено исследование нетарифных ограничений импорта 90 различных товаров 15 развитыми странами. Оно показало, что, например, Япония установила 13%-ный номинальный тариф на импорт мясных продуктов, при этом нетарифные ограничения увеличили цены на эти товары еще на 161% по сравнению с мировой ценой. А США установили 7%-ный тариф на импорт фруктов, увеличив цену на них путем использования нетаможенных барьеров еще на 128%.

Количественные ограничения. Они представляют собой административную форму нетарифного государственного регулирования торгового оборота, которая определяет количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту. Они могут применяться по инициативе одной страны или на основе международных соглашений, координирующих торговлю определенным товаром.

При введении количественных ограничений обычно преследуются цели прямой и непосредственной защиты национальных производителей, поддержание цен на импортируемые товары или оказание экономико-политического давления на страны с целью добиться уступок на торговых переговорах.

Как видно из вышеизложенного, количественные ограничения по цели и задачам, которые они выполняют, весьма близки к таможенным тарифам; однако между ними существуют определенные различия.

Если при установлении импортного тарифа имеет место перераспределение доходов от потребителей в бюджет, то в случае с количественными ограничениями доход перераспределяется в пользу импортирующей компании.

Ограничительный эффект импортного тарифа зависит от колебаний мировых цен; при количественных ограничениях поставки жестко ограничиваются желаемым количеством. Наконец, различные формы количественных ограничений легче поддаются административному управлению. Важной особенностью количественных ограничений является их предрасположенность к установлению монополистической структуры рынка, что может привести к монопольному повышению цен.

Предысторией количественных ограничений можно считать запреты на импорт опасных для здоровья веществ (ядов, химикатов, наркотиков, оружия), которые существовали всегда с момента возникновения системы государственного регулирования внешней торговли.

В своей современной форме количественные ограничения возникли в период «великой депрессии» 1929–1932 гг., когда западноевропейские государства начали лимитировать импорт сельскохозяйственных товаров из стран Восточной Европы. В первое послевоенное десятилетие в Европе количественные ограничения стали составной частью торгово-политического регулирования импорта в условиях дефицита платежного баланса и нехватки иностранной валюты.

С начала 1960 г. сфера применения количественных ограничений стала постепенно сокращаться. Тем не менее в настоящее время они представляют важные средства торгово-политического арсенала государства. Они распространяются на значительный круг сельскохозяйственных товаров (в первую очередь в США), а также на ряд промышленных товаров (в ЕС и Японии).

Существует несколько видов количественных ограничений:

- квотирование (или контингентирование);
- лицензирование;
- «добровольное» ограничение экспорта.

Квота представляет собой количественную нетарифную меру ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на конкретный промежуток времени.

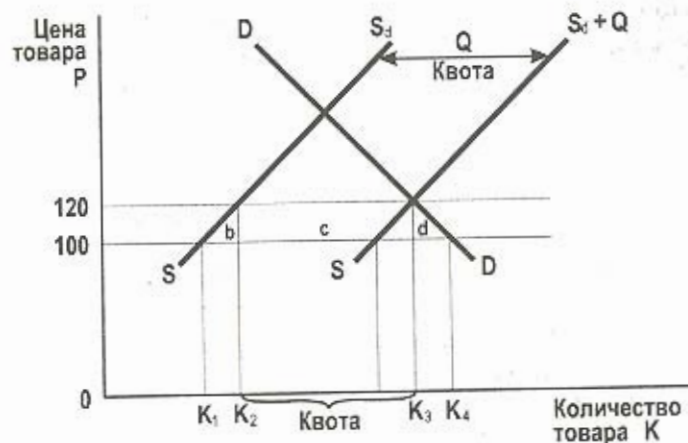


Рис. 2.4

На рис. 2.4 показана ситуация, возникающая в связи с введением квоты. До количественных ограничений национальная потребность в товаре — линия DD при цене P, равной 100 единицам, удовлетворялась за счет национального производства OK_1 и импорта K_1K_4 . С введением квоты Q расположение линии национального производства изменилось, она сместилась вправо.

Национальное потребление стало обеспечиваться за счет импорта квотируемого количества иностранного товара K_2K_3 и национального производства OK_2 . Квота как бы «отсекла» иностранных поставщиков, отказавшихся поставлять товары. Часть товаров не была компенсирована национальными производителями (K_3K_4). Частично иностранные товары были заменены национальными (K_1K_2). Увеличение цены со 100 до 120 за единицу изделия свидетельствует о том, что импортная квота аналогична 20%-ному налогу.

На рис. 2.4 видны также часть ущерба для потребителей, связанного с уходом иностранных поставщиков и не возмещенного чьим бы то ни было выигрышем (треугольник d), дополнительные расходы потребителей, полученные теми, кто имеет отношение к лицензиям (прямоугольник c), и выигрыш производителей, начавших производство в связи с повышением цен (треугольник b).

По направленности их воздействия, квоты разделяются на:

- экспортные, которые вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте каждого товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке (экспорт нефти из России и сахара с Украины в начале 90-х годов);

- импортные, которые вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств. Например, США накладывали квоту 5,7 млн долларов на импорт молока и сметаны из Новой Зеландии.

Существует несколько видов квот.

По охвату квоты делятся на:

- глобальные, которые устанавливаются на импорт или экспорт конкретного товара на определенный период вне зависимости от того, из какой страны он импортируется или в какую страну он экспортируется. Смысл таких квот заключается в обеспечении необходимого уровня внутреннего потребления. Их объем вычисляется как разность внутреннего производства и потребления товара. Но часто размер глобального контингента вычисляется другими способами. Это зависит от цели введения этих квот: защита национального производителя, поддержание внутренних цен на определенном уровне, оказание давления на страну-экспортера.

- индивидуальные, которые устанавливаются для конкретного производителя в данной стране, фиксируют объем товара, разрешенного к ввозу в течение определенного периода времени. Индивидуальная квота в тех случаях, когда она устанавливается на базе глобальной, распределяется между странами пропорционально их доле в импорте в предыдущем периоде.

Квоты могут также устанавливаться на основе двусторонних соглашений, которые дают преимущества в экспорте тем странам,

с которыми имеются тесные взаимные политические, экономические и иные интересы. Предпочтения отдаются традиционным поставщикам.

Квоты бывают сезонными. Их вводят для предоставления более благоприятных условий национальным производителям во время созревания урожая и предоставления права ввоза в межсезонье.

В конце 90-х годов Россия регулярно вводила сезонную квоту на импорт сахара из Украины. Величина квоты определялась исходя из расчета объемов потребления сахара и мощностей российских сахароперерабатывающих заводов.

Важным является тот факт, что механизм распределения индивидуальных квот часто является инструментом дискриминационной политики, закрывающей дорогу на рынки данной страны большинству экспортеров, заинтересованных в вывозе контингентуемого товара.

В России в начале 90-х годов в условиях больших различий между мировыми и внутренними ценами на сырье активно применялись экспортные квоты. Импортные квоты практически не использовались, поскольку внутренний рынок испытывал нехватку почти всех товаров. В 1994 г. номенклатура квотируемых товаров была значительно снижена.

Главным типом квот являлись так называемые поставки товаров для государственных нужд. Экспортеры закупали эти товары по контролируемым внутренним ценам и продавали за рубежом по мировым ценам, причем их экспорт был освобожден от экспортных пошлин. Доход от экспорта полностью поступал в государственный бюджет и использовался для покрытия обязательств России по внешним долгам. С 1 июля 1994 г. квотирование товаров на экспорт было отменено, а с 1 марта 1995 г. квоты для государственных нужд также были ликвидированы.

Косвенной формой квотирования можно считать права «пользования трубой» – предоставление нефтепроводов экспортерам, перекачивающим нефть на экспорт. Такая система, фактически фиксирующая объем поставляемой на экспорт нефти, широко используется в России.

Лицензии. Принцип количественных ограничений заключается в предоставлении права импорта только в пределах количественных квот, заранее зафиксированных, после чего импорт прекращается. Недостаток ограничений связан с тем, что экспортеры обыч-

но стремятся осуществить отгрузку как можно раньше. Те, кто поставляет товар первыми, получают высокие прибыли, превышающие среднюю норму. Опоздавшие терпят убытки. Товары, поступающие издалека, дискриминируются просто вследствие более длительных сроков транспортировки. Крупные экспортеры обычно оказываются в выигрыше по сравнению с мелкими. Стремление максимально быстро «войти» в разрешенную квоту может привести к значительным колебаниям цен в течение года.

С целью избежать хаоса, который может наступить при таком квотировании, государство выдает импортные лицензии. Как правило, они дополняют квотирование, хотя и могут существовать независимо. Лицензия — это разрешение, предоставляемое государственными властями на импорт или экспорт какого-либо товара или услуги. Такая форма регулирования, используемая в Японии, Западной Европе, развивающихся странах, менее заметна по сравнению с количественными ограничениями, но она может оказаться достаточно эффективной.

Лицензия выдается государственными органами и предоставляет право осуществить вывоз или ввоз товара в рамках выделенной квоты, но может также являться самостоятельным документом.

В начале 90-х годов лицензирование импорта охватывало около 5–6% западноевропейского импорта и включало продовольствие, пряжу, хлопок, хлопчатобумажные изделия. Что касается внешнеэкономической деятельности отдельных стран, то особенно широко этот метод используется Францией.

Лицензии могут принимать различные формы: генеральные, индивидуальные, автоматические.

Генеральные лицензии и списки относящихся к ним товаров публикуются в официальных изданиях.

Индивидуальная лицензия предоставляется обычно конкретной фирме с указанием объема, времени и наименования товара, разрешаемого к ввозу, срока действия лицензии.

При *автоматическом лицензировании* государство постоянно контролирует и наблюдает за закупками, учитывает их объем и имеет возможность при необходимости быстро ограничить импорт. Таким образом в США ведется наблюдение за импортом станков из Германии и Швейцарии, за всем импортом баранины. В Канаде ведется наблюдение за поставками стали и т.д.

Условия для выдачи лицензий разнообразны в конкретных странах. Сюда также относятся и условия выдачи лицензий на ввоз товаров, обеспеченных финансированием (поставляемых в счет технической помощи, при предварительной оплате товаров за счет собственных средств покупателя и т.д.). В бывшем СССР в связи с созданием специальных условий валютных расчетов применялись лицензии на проведение бартерных и других безвалютных коммерческих операций.

Эффективность лицензии определяется методом, с помощью которого распределяются лицензии. В мировой практике используются следующие методы: открытый конкурс, явное предпочтение, затратный метод.

Наиболее эффективным, очевидно, является *открытый конкурс*. Здесь лицензию получает фирма, имеющая возможность заплатить за право ввоза товара максимальную сумму. При открытом аукционе стоимость лицензии будет приближаться к эквивалентному тарифу. Например, в США с начала 80-х годов проводились аукционы по конкурсной продаже американских импортных квот на такие товары как видеомэгафоны, сахар, автомобили, но не среди потенциальных американских импортеров, а среди иностранных экспортеров. Тем не менее метод открытых конкурсов применяется крайне редко.

Более широко распространен *метод явных предпочтений*, когда государство закрепляет лицензии за фирмами, пользующимися определенными особыми льготами. Как правило, это фирмы, традиционно специализирующиеся на импорте данного товара. Например, индийское правительство, регулируя внешнюю торговлю, предоставляло импортные лицензии в основном признанным импортерам, т.е. фирмам, длительное время занимавшимся импортом данного товара. Впоследствии эти фирмы были «разбавлены», часть лицензий предоставлена фирмам, впервые осуществлявшим импортные операции.

Американское правительство, применявшее квотирование импорта нефти в 60-е годы, предоставляло лицензии нефтяным компаниям пропорционально доле фирм в импорте нефти в период, предшествовавший введению импортной квоты.

Наконец, последним, *затратным методом* распределения лицензий является передача их в зависимости от наличия производственных мощностей, количества рабочих. Это наименее эффективный метод.

В России лицензирование широко использовалось в начале 90-х годов. С началом реформы внешнеэкономической политики в России лицензии на право экспорта лицензируемых товаров распределялись административным путем по решению министерства внешнеэкономических связей и министерства экономики. С начала 1993 г. стали проводиться федеральные торги по конкурсному распределению экспортных квот для государственных нужд, которые представляли собой форму подбора на конкурсной основе потенциальных российских экспортеров в рамках экспортных квот для государственных нужд.

В начале 1999 г. Россия начала осуществлять программу лицензирования импорта табака и промышленных заменителей табака.

«Добровольное» ограничение экспорта (ДОЭ). Относительно новой формой количественных ограничений в странах Запада стало «добровольное» самоограничение экспорта поставщиков. Это обязательство одного из партнеров (экспортера) ограничить или по крайней мере не расширять объем экспорта, согласованный в рамках официального соглашения или неофициального соглашения об установлении квот на поставки товаров.

Такая форма ограничения торговли лишь внешне представляется добровольной, а по существу она навязывается экспортеру под угрозой жестких протекционистских санкций и направлена на сдерживание ввоза определенных товаров. «Добровольное» ограничение экспорта предлагается либо в одностороннем порядке, либо устанавливается при переговорах с позиции силы. К использованию подобных соглашений чаще всего прибегают США в отношении поставок из Японии. Страны ЕС применяют такие соглашения для поставок из Японии и развивающихся стран.

Преимуществом использования добровольных ограничений экспорта является тот факт, что их введению предшествуют длительные закулисные «подковерные» переговоры с несколькими иностранными поставщиками, монополизировавшими поставки товара на национальный рынок. Идентифицировать и дать адекватную правовую оценку этим решениям достаточно трудно, поскольку иностранные производители «добровольно» берут на себя обязательства ограничить экспортные поставки.

Эти ограничения иностранные фирмы компенсируют не только дополнительно выросшими прибылями для тех, кто сумел получить лицензию. Иностранные фирмы резервируют за собой право выбора качественных параметров поставляемой продукции.

Анализ эффективности введения «добровольных» ограничений Японией на экспорт стали в США, проведенный группой американских исследователей, показал, что результатом этой системы стало не только уменьшение величины поступлений от пошлин и дополнительная прибыль японских корпораций. Еще более неприятным для американцев стал факт захвата японцами рынка наиболее качественных легированных сортов стали, в то время как американцам пришлось довольствоваться производством низкого качества металла.

Если импорт в данную страну в результате соглашения с торговыми партнерами о ДОЭ составляет величину (рис. 2.5), то внутренняя цена растет, спрос сокращается, предложение со стороны отечественных производителей увеличивается и т.д. Однако вместо того, чтобы получить доход от таможенных пошлин или от продажи импортных лицензий на аукционе, государство теперь как бы отдает эту часть выигрыша зарубежным экспортерам (область $c + d$). Кроме того, даже после введения ДОЭ обычно сохраняется тариф, которым раньше облагался импорт данного товара (рис. 2.5: P_w – мировая цена, P_t – внутренняя цена с учетом тарифа, P_d – внутренняя цена после введения ДОЭ). Поскольку импорт сокращается, то сокращается и доход государства от импортного тарифа (область $f + q$).

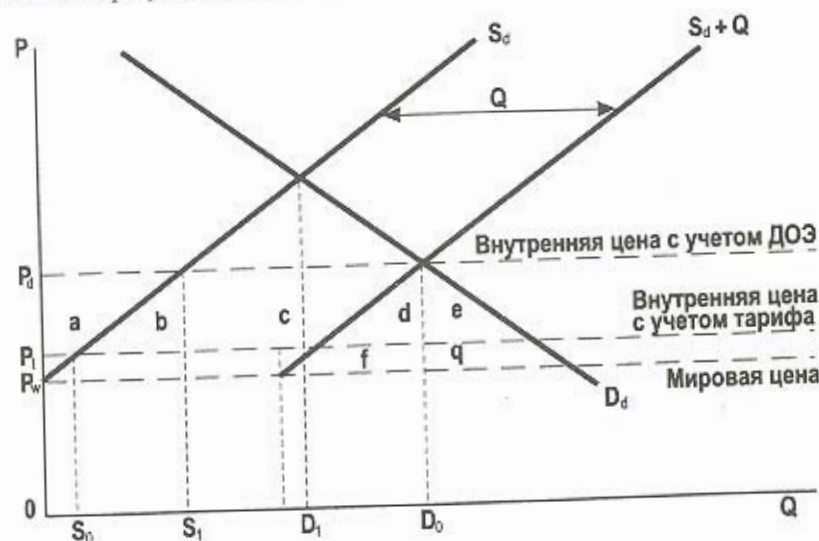


Рис. 2.5

Среди стран, которые «добровольно» брали на себя обязательства об ограничении, был и СССР. Речь идет о договоренности советской стороны с американскими импортерами в 1987 г. о поставке на рынок США до 60 млн м² хлопчатобумажного полотна. Однако в тот период Государственный департамент США оказал давление на правительство СССР и добился ограничения экспорта до 3 млн м². В результате последующих переговоров удалось постепенно увеличить лимиты поставок до 23 млн м² в 1990 г., 24 – в 1991 г. и 26 – в 1992 г.

В 1998–1999 гг. Россия под нажимом США вынуждена была добровольно ограничить объем поставок стали и железного проката.

В последнее время практика использования «добровольных» ограничений вызывает усиливающуюся критику среди специалистов. В ближайшем будущем использование добровольных ограничений экспорта будет запрещено международным законодательством, хотя в реальности выполнение этого решения маловероятно. Являясь «добровольными» по форме, эти виды ограничений очень трудно поддаются регулированию.

Контрольные вопросы

1. Определите особые черты, выделяющие количественные ограничения и квоты.
2. Проанализируйте рис. 2.4, 2.5, показывающие влияние введения ограничений на благосостояние импортирующей страны.
3. Перечислите основные виды лицензий и охарактеризуйте их.
4. Изложите преимущества и недостатки «добровольных» ограничений экспорта (ДОВ). Какова специфика товаров, на которые эти ограничения накладываются?

2.4. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ФОРМАЛЬНОСТИ И СТАНДАРТЫ

Широкий спектр мер скрытого протекционизма охватывает целую группу различного рода ограничений, включая такие специфические формы, как непосредственное участие государства во

внешнеторговой деятельности, использование различного рода стандартов, а также формальности, связанные с осуществлением административных, таможенных и прочих мероприятий.

Наиболее типичным случаем участия государства во внешне-торговой деятельности можно считать американский закон о преимущественной закупке государственными организациями национальных товаров (так называемая практика государственных закупок). Так, например, по закону «Покупай американское», принятом в 1933 г., американские правительственные организации позволили внутренним поставщикам завышать цену на 12% (50% для контрактов на военную продукцию).

Такая практика получила достаточно широкое распространение, хотя в других странах предоставление национальным производителям дополнительных льгот осуществляется иными способами.

В Канаде специальным постановлением Департамент по снабжению и услугам предоставляет финансовую премию в размере 10% при закупке правительственным органом товаров, содержащих большую долю национальных компонентов. Идея постановления заключается в том, чтобы заказы обеспечивали максимальный объем занятости канадским производителям.

В других странах льготы, предоставляемые национальным производителям, могут приобретать другие формы, хотя их задача обеспечения дополнительных преимуществ национальным производителям остается неизменной.

Технические барьеры в качестве скрытой поддержки национальных производителей весьма разнообразны и могут принимать форму требований о соблюдении национальных стандартов получения сертификатов качества импортной продукции, специфической упаковки и маркировки, соблюдение санитарно-ветеринарных норм, включая проведение мероприятий по охране окружающей среды, соблюдение усложненных таможенных формальностей и т.д.

Классическим примером может служить случай с правительством Франции, которое для ограничения импорта видеопроductии решило пропускать их через одну таможню в г. Пуатье, что не позволяло провозить в страну большие партии видеомагнитофонов. В Соединенных Штатах стоимость сертификации самолетов для использования в стране настолько велика, что она оказывается эффективной только в случае продажи значительного ко-

личества самолетов. Диктуемая формально интересами безопасности полетов система лицензирования фактически исключает ввоз иностранных самолетов в страну. В России налог на пользование автомобилем установлен в такой форме, что величина налогообложения резко возрастает по мере увеличения мощности мотора. Причина столь значительных различий заключается, однако, в том, что автомобили с объемом двигателя свыше 100 л. с. в России практически не производятся и фактически повышенный налог касается импортных автомобилей, которые в основном импортируются из-за границы.

Наиболее распространенными техническими барьерами являются требования, связанные с национальными стандартами. Товары, импортированные в США, должны быть маркированы на английском языке четкими нестираемыми и несмываемыми до момента употребления красками. В Канаде те же требования, но надписи должны быть на английском и французском языках. В России требуется обязательная надпись на русском языке.

В настоящее время активно применяется такая форма государственного вмешательства, как предоставление государственной или иной компании (действующей, как правило, под контролем государства) особых прав на осуществление внешнеторговых операций с конкретным товаром.

Государственное регулирование внешней торговли охватывает импортные операции. Что касается экспорта, то он обычно ограничен или теми товарами, по которым государству принадлежит ведущая роль во внешней торговле (рис – в Мьянме, джут – в Пакистане), или военными технологиями (ядерное топливо, оборудование, военные материалы и т.д.).

В промышленно развитых странах установление единого государственного канала импорта ограничивается узкой номенклатурой товаров. Например, в Японии это рис, пшеница, ячмень, молочные продукты, спирт, табак, соль; в Швеции и Финляндии – алкогольные напитки. В Австрии государство монополизировало импорт табака, спирта, соли. В ряде стран ЕС сохраняется государственная монополия в торговле нефтью, удобрениями, алкогольными напитками.

Наиболее типичным можно назвать требование к государственным органам покупать определенные товары только у национальных фирм, несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных.

Классическим примером такой политики можно назвать Европейскую систему телекоммуникаций. Находящиеся в собственности у государства телефонные компании закупают оборудование исключительно у европейских фирм несмотря на то, что их цены оказываются выше мировых. Примером подобного рода могут служить попытки российского правительства запретить государственным чиновникам приобретать иностранные автомобили для нужд госаппарата.

Государственные торговые монополии имеют наибольшее распространение в Азии и Африке. По их числу лидирует Ирак (более 40 монополий) и Алжир (около 40). Подобная ситуация складывается в Мьянме, Индии, Иране, Сирии и т.д.

Государственное регулирование внешней торговли далеко не всегда направлено на контроль за внешнеторговыми операциями как таковыми. Очень часто государство резервирует за собой сферу обслуживания внешнеэкономических связей. Обязательное страхование импорта национальными компаниями практикуется в 40 развивающихся странах, в том числе в 25 развивающихся странах требуется обязательно пользоваться услугами национальной государственной фирмы. Аналогичными являются требования использовать для перевозки внешнеторговых грузов национальные государственные транспортные средства.

В 80-е годы в развивающихся странах большое значение имел вопрос о дерегулировании национальной экономики. В результате его решения уменьшилась сфера государственного регулирования внешнеэкономических связей, они переданы в руки частных компаний. Государство отказалось от монопольного права на импорт и экспорт отдельных товаров; уменьшилась сфера лицензирования и т.д.

История развития государственной монополии свидетельствует о том, что она представляет собой нерациональный способ регулирования экономики, как и любая монополия; при ней расцветают коррупция, патернализм в сочетании с крайней неэффективностью системы регулирования.

Контрольные вопросы

1. Изложите основные формы и методы государственного административного вмешательства во внешнеэкономическую деятельность.

2. Сравните стандарты и административные формальности с количественными ограничениями. В чем преимущества и недостатки одних форм по сравнению с другими?

2.5. ФИНАНСОВЫЕ СРЕДСТВА ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Средства финансового субсидирования, принимающие форму льготного налогообложения или финансовых субсидий и экспортных премий, весьма разнообразны как по форме, так и по содержанию. Их роднит тот факт, что государство берет на себя часть издержек производителя, уменьшая стоимость выпускаемых на внешний рынок изделий.

Экономический эффект введения экспортной премии может быть показан на рис. 2.6.

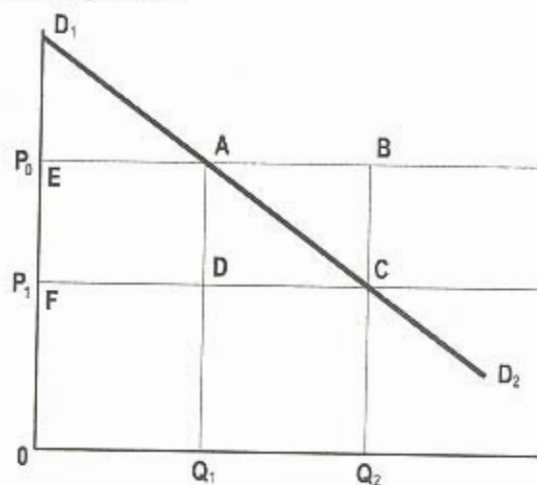


Рис. 2.6

На рис.2.6 наклонная D_1D_2 представляет собой потребление иностранного товара; величина P_0 и P_1 – размер субсидии, предоставленной иностранным государством для поставки товара. Тогда, очевидно, потребление иностранного товара вырастет с Q_1 до Q_2 ; величина финансовых вливаний составит площадь прямоу-

гольника FEBC. При этом, однако, потребителям достанется выигрыш, равный черырехугольнику FEAC; треугольник ABC не что иное, как чистые потери, связанные с выходом на внешний рынок производителей, использующих менее эффективные факторы производства. Рассматриваемый рис. 2.6 оставляет в стороне потери импортирующей товар экономики, связанные с искажением условий ее участия в системе международного разделения труда.

Влияние экспортной субсидии на внешнюю торговлю страны близко к влиянию таможенных тарифов, хотя в ряде случаев это воздействие носит противоположный характер. Подобно пошлине экспортная субсидия повышает внутреннюю цену на товар, на который она вводится. При введении импортного тарифа мы имеем улучшение условий торговли (в случае с большой страной); при субсидии, предоставляемой большой страной, мы сталкиваемся с ухудшением условий торговли, увеличением цены экспортируемого товара на внутреннем рынке страны производителя.

Экспортные субсидии могут быть прямыми и косвенными.

Прямое экспортное субсидирование представляет собой непосредственную выплату экспортеру определенного объема денежных средств в связи с выходом на внешний рынок.

В конце 60-х – начале 70-х годов предметом выдачи прямых экспортных субсидий были дорогостоящие товары промышленного экспорта развитых стран – суда, авиационная техника. В 70-е годы и начале 80-х годов наиболее распространенной формой прямого экспортного кредитования стало сельскохозяйственное производство.

Субсидирование сельскохозяйственного производства осуществлялось как в Европе, так и в США и Японии, хотя система субсидирования и была неодинаковой в различных странах.

Уровень сельскохозяйственной защиты. Величина соотношения внутренних и мировых цен на основные сельскохозяйственные товары

	США	ЕС	Япония
Пшеница	1,15	1,25	3,80
Кормовое зерно	1,00	1,40	4,30
Рис	1,30	1,40	3,30
Говядина	1,00	1,90	4,00
Свинина	1,00	1,25	1,50
Молочные продукты	2,00	1,75	2,90
Сахар	1,40	1,50	3,00
Средний взвешенный	1,16	1,54	2,40

Источник. World Bank Report, 1980.

В США фермеры получали финансовые средства на производство, которые далее могли быть выплачены или в форме денег, или в форме произведенных продуктов, если цена на сельскохозяйственные товары падала ниже фиксированного уровня.

В Европе величина субсидий была намного выше прежде всего в связи со значительными различиями в уровне цен на внутреннем европейском и мировом рынках. Европейские фермеры получали прямые финансовые субсидии в момент выхода на внешний рынок.

В Европе величина субсидий была намного выше прежде всего из-за больших различий в уровне цен. Расходы на осуществление Единой сельскохозяйственной политики в Европе росли исключительно быстрыми темпами, в период с 1977 по 1989 г. в среднем на 12% в год и к началу 90-х годов достигли двух третей всей суммы расходов ЕС. Результатом стало снижение доли торговли США в мировой торговле пшеницей с 44% в 1980 г. до 29% в 1986 г. и увеличение доли ЕС с 16 до 19%; в отношении кормового зерна за этот период наблюдалось падение доли США с 65 до 44% и увеличение европейской доли с 0 до 10% соответственно.

В начале 1980 г. семь крупнейших индустриальных стран выдавали только экспортных субсидий на 1,5–3 млрд долл. в год. В 1984–1986 гг. внутренние субсидии в США на молоко составляли 66% его продажной цены, в ЕС – 56, в Японии – 82%, на сахар, соответственно, 76%, 75 и 72%; в среднем по четырем сельскохозяйственным продуктам (яйца, молоко, рис, соя-бобы) внутренние субсидии составляли от рыночной цены 35% в США, 49 – в ЕС и 64% – в Японии.

Косвенные субсидии принимают форму предоставления различного рода льгот в форме возврата импортных пошлин, налогов.

Наиболее широко используется экспортное государственное кредитование, представляющее собой скрытый метод политики субсидирования. Обычными нормами такого рода кредитования можно считать государственные займы, предусматривающие кредитование иностранных импортеров при обязательном условии закупки товаров только у фирм тех стран, которые предоставили такого рода средства (связанный кредит). Именно подобные займы получила в начале 90-х годов Россия у ряда государств Западной Европы.

При производстве дорогостоящих товаров нормой является предоставление льготной системы страхования, расширение спек-

тра страховых услуг. Для этой цели создаются специальные государственные или полугосударственные организации; например, в странах ОЭСР действует экспортная кредитная группа, устанавливающая общие правила кредитования, включая срок, процентную ставку, долю или кредитруемый объем сделки.

В США для этих целей используется Экспортно-импортный банк (Эксимбанк), основанный в 30-х годах и специализирующийся на выделении дешевых кредитов американским экспортерам.

Типичным примером такого рода льготного кредитования может служить выдача государственными банками стран Евросоюза кредита объемом в 12 млрд долл. на строительство суперсовременного гигантского аэробуса А3ХХ по ставкам ниже рыночного уровня в мае-июне 2000 г.

Как прямые, так и косвенные меры субсидирования экспорта представляют собой нарушение основных норм функционирования рыночной экономики и являются предметом специального регулирования на международном уровне. В подавляющем большинстве случаев при обнаружении факта субсидирования экспорта в той или иной форме импортирующая страна имеет право вводить специальные компенсирующие платежи или ограничения.

Важным элементом дискриминационной внешнеторговой политики могут являться налоги, вводимые как центральными правительственными организациями, так и местными органами.

Льготное налогообложение экспортных поставок может принимать формы уменьшения суммы амортизационных отчислений, величины налогооблагаемой прибыли и т.д. Проблема, однако заключается в том, что даже в тех случаях, когда оно формально направлено на обеспечение равенства условий конкуренции, фактическим результатом может стать дискриминация национальных или иностранных производителей.

Такое положение складывается, например, с пограничными налогами и сборами. Пограничные налоги и сборы формально ставят задачу выравнивать условия конкуренции. Их суть состоит в предоставлении скидки или отмены косвенных налогов с экспортера и, наоборот, введении аналогичных налоговых начислений (в дополнение к пошлинам) на импортера. Формально такое положение должно уравнивать национальных производителей с импортерами.

Однако проблема заключается в том, что в разных странах действуют различные налоговые системы. Так, например, в США основными источниками денежных поступлений в бюджет являются

прямые налоги (налог на прибыль, подоходный налог). А в Европе это косвенные налоги (НДС, акцизы, налог с продаж). Американские товары, поступающие в Европу, оказываются в худшем положении по сравнению с европейскими потребителями.

Не менее дискриминационными могут быть и внутренние налоги. Так, например, в России существует различный уровень налогообложения для автомобилей с различным объемом двигателя.

Демпинг. Он рассматривается в качестве одного из методов нетарифной торговой политики, заключающейся в продвижении товара на внешний рынок по ценам ниже издержек производства. На практике подробную информацию от фирм по поводу демпинга получить невозможно, поскольку это составляет коммерческую тайну. Соответственно под демпингом подразумевают продвижение товара по цене ниже аналогичной цены, предлагаемой фирмой на внутреннем или внешнем рынке.

Демпинг может иметь место при выполнении ряда определенных условий:

- различий в эластичности спроса на товар в странах (обычно спрос внутри страны, где фирма может занимать более прочные позиции, оказывается менее эластичным, чем спрос за рубежом);
- сегментированности рынка, т.е. способности производителя отделить внутренний рынок, где он имеет возможность продавать товар по более дорогой цене.

Рассмотрим вначале конкретный пример демпинга в случае с продажей автомобиля ВАЗ на внутреннем рынке и на рынке Украины.

Предположим, что АвтоВАЗ в состоянии продать на российском рынке 1000 автомобилей по цене 3000 долл. за единицу; в случае с украинским рынком, где покупательная способность населения ниже, завод может продать 100 автомобилей за 2500 долл.

Делаем одно предположение. В связи с тем, что эластичность товара на украинском рынке выше, чем в России, где завод практически полностью контролирует рынок дешевых автомобилей, в случае понижения цены на 2 долл. как в России, так и на Украине, объем продаж может возрасти на единицу.

На первый взгляд, заводу должно быть более выгодно, снизив цену на 2 долл., поставить дополнительный автомобиль на российский рынок, где за него может быть получено 2998 долл. Однако в этом случае в связи со снижением цены всех продаваемых автомобилей АвтоВАЗ недополучит $2 \text{ долл.} \cdot 1000 = 2000 \text{ долл.}$

Соответственно предельный доход от недопоставки этих автомобилей составит $2998 - 2000 = 998 \text{ долл.}$

В случае поставки дополнительного автомобиля на Украину потери автозавода в связи с продажей 100 автомобилей по заниженной цене составят $100 \cdot 2 = 200 \text{ долл.}$, а предельная величина дохода составит $2498 - 200 = 2298 \text{ долл.}$

Общий вывод заключается в том, что автозаводу выгоднее продавать дополнительные автомобили по низкой цене в Украине, но не в России.

Неоклассическая теория анализирует демпинг с использованием таких понятий микроэкономики, как предельные издержки и предельный доход.

На рис. 2.7 показана схема демпинговых продаж автомобилей на украинском рынке при упрощающей посылке горизонтальной кривой предельных издержек. Условием демпинга является менее наклонная (более пологая) кривая спроса на внутреннем рынке по сравнению с внешним. На российском рынке цена, обеспечивавшая максимальную прибыль, равна 2998 долл., а на украинском – 2498 долл. В обоих случаях мы имеем дело с совпадением предельных издержек и предельных доходов.

Общий вывод состоит в том, что демпинг эффективен постольку, поскольку на внутреннем рынке кривая спроса менее эластична, чем на более конкурентном зарубежном (украинском) рынке. На каждом рынке максимальная прибыль обеспечивается при равенстве предельных издержек и предельных доходов.



Рис. 2.7

Демпинг может быть подразделен на постоянный (агрессивный) и разовый (пассивный).

Постоянный демпинг связан с проведением политики вытеснения конкурента за счет низких цен; впоследствии фирма обычно снова повышает цены, доводя их до величины, превышающей первоначальную цену разоренных конкурентов. Разовый демпинг возникает в связи с необходимостью избавиться от случайного избытка товара путем его распродажи на внешнем рынке по низким ценам.

Для национальной экономики наиболее опасен постоянный демпинг, поскольку он ведет к разорению национальных производителей с последующей «перекачкой» монопольной прибыли иностранным производителям.

В период экономических потрясений демпинг является важным элементом торгово-экономической политики. В кризисные 20–30 годы демпинг широко использовался для продвижения продукции на мировой рынок. В 70-е годы США, имея отрицательный торговый баланс с Японией, неоднократно обвиняли японские фирмы в демпинге. Так, например, расследование, проведенное в отношении фирмы «Сони» в 1970 г., показало, что компания продавала произведенные в Японии телевизоры на американском рынке за 180 долл., в то время, как японские производители платили за ту же модель 330 долл.

В условиях либерализации мировой торговли демпинг обычно связан с тем, что фирмы, монополизировав внутренний рынок, удерживают на нем высокие цены, предлагая на внешний рынок поставки по более дешевой, ниже величины себестоимости, цене.

Так, например, в США в связи с приватизацией телефонных компаний у фирм появилась возможность закупать оборудование не только в своей стране, но и за границей. В ряде европейских стран, однако, сохранилась старая система монополизации рынка. Соответственно фирмы европейские и японские, удерживая рынок внутри страны на высоком уровне, начали предлагать свое оборудование за рубежом по низким ценам.

Возникновение демпинга не всегда непосредственно связано с маркетинговой политикой, но может явиться следствием изменения курса валюты. В середине 80-х годов, когда резко вырос курс доллара, европейские компании «Вольво» и «Мерседес» не снизили своих долларовых цен и соответственно «Мерседес» стал стоить в Германии в немецких марках, пересчитанных по курсу дол-

лара, на 40% дешевле, чем в США. Потребителям стало выгодно покупать машины в Европе и привозить их в США.

Международным сообществом демпинг рассматривается как нечестная форма конкуренции, и факт выявления демпинга служит основанием для возникновения судебного преследования с целью последующего введения антидемпинговой пошлины.

В течение 70-х годов в ЕС ежегодно проводилось в среднем 25–30 судебных расследований по обвинению в демпинге. В 80-е – начале 90-х годов это количество увеличилось до 40–45 ежегодно. В США количество обвинений в осуществлении демпинговой политики составляло соответственно около 40 и 50.

Контрольные вопросы

1. Объясните, в чем преимущество финансовых способов регулирования по сравнению с административными и таможенно-тарифными.
2. В каких случаях возможен демпинг?
3. Проанализируйте изменение в структуре внешней торговли России после девальвации рубля в августе 1998 г.

2.6. ДОВОДЫ «ЗА» И «ПРОТИВ» НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА

Свободные торговые связи имеют большие преимущества, так как свободный обмен обеспечивает в конечном счете рост потребления, более эффективное использование ресурсов (факторов производства) в виде земли, рабочей силы и капитала, общий рост благосостояния. Доктрина «сравнительных преимуществ» утверждает полезность идеи «свободы торговли».

Тем не менее в реальности идея «свободной торговли» безоговорочно поддерживается лишь в уставах международных организаций и в учебниках по международным экономическим отношениям.

Рассмотренные выше схемы, показывающие величину потерь для импортирующей и экспортирующей страны, не учитывают одного очень важного обстоятельства.

Торговый протекционизм наносит вред потребителям и дает дополнительную поддержку производителям. Однако потери распространяются на значительное количество мало связанных между собой групп потребителей, каждая из которых теряет в относительно минимальной степени. Величина потерь, приходящаяся на каждого отдельного индивидуума, оказывается настолько незначительной, что он и не подозревает о ней. Снижение же прибыли конкретного производителя не пройдет для него незамеченным; производители, организованные по производственному признаку, в состоянии оказать значительное давление на правительство. Такое давление обычно тем сильнее, чем более высоко организованы производители.

Мир не состоит из многочисленных купцов, ориентированных на получение сиюминутной прибыли и старающихся извлечь максимальную пользу из международных связей и развития разделения труда. Существование противодействующих друг другу государств ставит перед национальными правительствами задачу обеспечения национальных интересов, в том числе за счет протекционистских мер. Практически любая страна применяет торговые ограничения. Публикуемый Международным валютным фондом перечень таких ограничений занимает десятки страниц.

Исторически доктрина «свободной торговли», исповедовавшаяся большинством европейских стран в начале XX в., сосуществовала с первыми «ростками» протекционизма. Они произрастали в менее развитых европейских странах, пытавшихся обосновать необходимость создания особо благоприятной обстановки для своей экономики в целом или ее отдельных отраслей.

Смысл высказываемых сторонниками протекционизма мнений сводился к необходимости государственного воздействия на рынки товаров и услуг и к дискриминации отдельных категорий иностранных товаров по сравнению с национальными. Доводы носили как теоретический, так и практический характер.

Предпринимались попытки модернизировать неоклассические теории для обоснования протекционизма.

В начале XX в. австрийский экономист Р. Шуллер способствовал широкому распространению доктрины «неиспользованных факторов производства». Он считал, что незначительный тариф может привести к включению в производство дополнительных факторов, прежде всего рабочей силы и земли.

Как утверждал Р. Шуллер, протекционизм в соответствии с неоклассической концепцией должен вводить дополнительные стимулы для импорта капитала или иммиграции рабочей силы, а также расширять национальное производство.

Румынский ученый М. Манулеску в это же время связывал протекционизм с несовершенством отраслевого распределения рабочей силы в менее развитых странах Европы. На базе многочисленных статистических выкладок М. Манулеску доказывал, что в отсталых странах труд в слишком большом количестве сосредоточен в сельском хозяйстве и в слишком малом количестве — в промышленности, где излишне высокий уровень заработной платы.

Названные ученые рассматривали протекционизм с учетом измененных условий функционирования неоклассической концепции. В обоих случаях речь шла об отсталых европейских странах с преимущественно сельским населением.

В настоящее время доводы в защиту национальной промышленности стали более разнообразными и завуалированными. Остановимся лишь на наиболее часто встречающихся. Среди многочисленных доводов в пользу введения ограничений вообще и таможенно-тарифной защиты в частности используется положение о необходимости защиты нарождающейся национальной промышленности. Оно широко обсуждалось в начале становления капиталистического производства во всех странах. В США, например, защита с помощью тарифов создававшихся отраслей промышленности активно проводилась в жизнь американским государственным деятелем А. Гамильтоном в конце XVIII в., в то же время вышла в свет работа А. Смита.

Доводы в пользу протекционизма широко использовали экономисты Г. Лист в Германии, П. Посошков в России и другие общественные деятели в XVIII и XIX вв.

С появлением в международном разделении труда развивающихся стран идеи протекционизма получили еще большее распространение. Смысл защиты создаваемой промышленности сводится к следующему. Утверждается, что страна обладает сравнительными преимуществами в производстве какого-либо товара, однако в связи с отсутствием знаний и незначительного начального объема производства промышленность не может начать его выпуск. Поэтому необходима временная защита, так как промышленность находится на этапе становления. После того как промышленность

сможет достигнуть «зрелого» или «развитого» уровня, обеспечить массовость производства, защита может быть снята.

Данное положение убедительно. Трудно предположить, что вновь создающаяся промышленность может на равных выдержать конкурентную борьбу с развитым производством другой страны.

Однако проблема заключается в выборе отрасли производства, действительно нуждающейся в защите и обладающей сравнительными преимуществами. В противоположном случае возможны неправильное развитие отдельных отраслей и значительные потери для общества, вызванные поддержкой неэффективных производств. Защищаемая промышленность обычно надолго сохраняет отсталость производства, задерживается ее развитие, она становится обузой для общества, снижается эффективность производства.

Например, в царской России текстильное производство, развивавшееся в условиях либеральной внешней торговли, к 1914 г. было одним из самых передовых в мире. Вместе с тем металлургия, существовавшая в условиях высоких таможенных пошлин на импорт чугуна и стали, была относительно отсталой и низкоэффективной. Аналогично в США, где вплоть до 70-х годов текущего столетия существовали значительные налоги на импортируемую сталь, был низкий уровень эффективности производства в сталелитейной промышленности.

Данный аргумент более приемлем для развивающихся стран, где обычным является нехватка капитала. Важным контрдоводом служит мнение, что таможенная защита не выступает оптимальным способом, обеспечивающим создание конкурентоспособной промышленности. Как показывает практика, более эффективный способ — предоставление производственных субсидий.

В условиях современной России положение о нарождающейся промышленности используется не столько для защиты новых, сколько для поддержки старых действующих отраслей, большинство из которых оказывается неконкурентоспособным по сравнению с иностранными производителями. Главный довод здесь — угроза спада производства. Этим, например, объяснялось повышение пошлин на импорт в Россию иностранных автомобилей во второй половине 1993 г.

В соответствии с доктриной «сравнительных преимуществ» подобная аргументация нелогична, поскольку защищаемые отрасли используют ресурсы (в данном случае рабочую силу), которые

с большей эффективностью могут быть применены в других отраслях.

В начале 30-х годов, вошедших в историю экономики под названием «великой депрессии», был выдвинут лозунг о необходимости защиты рабочих мест.

Трудно сомневаться в том, что введение таможенного тарифа может повысить уровень занятости в национальной промышленности. Тариф на сталь, введенный в США в начале 30-х годов, резко повысил занятость в стране и, в частности, в штате Пенсильвания, где сосредоточены основные сталеплавильные предприятия.

Однако это верно лишь постольку, поскольку невозможно проведение альтернативных программ использования рабочей силы. Приемлемость решения проблемы безработицы за счет повышения импортного тарифа будет определяться тем, имеет ли данная безработица структурный или временный (конъюнктурный) характер. Введение тарифа ничего не изменит, так как сохранение заведомо обреченной отрасли лишь приведет к невосполнимому расходованию средств.

Выход будет заключаться в проведении альтернативных программ использования рабочей силы, включая переподготовку или просто досрочный выход на пенсию. Такая ситуация, например, существует в судостроении Великобритании, где возраст большей части рабочих превышает пятьдесят лет, а переподготовка очень дорога и неэффективна. В России аналогичная ситуация складывается в северных угледобывающих районах Воркуты, где большинство шахт неконкурентоспособно.

Близкой к приведенной аргументации является протекционистская защита с целью создания независимой экономики. Подоплека этого состоит в том, что развивающиеся страны, поставляющие сырьевые товары на мировой рынок, зависят от экономических колебаний, которые связаны с циклическими изменениями конъюнктуры или производственного цикла в развитых странах. Спад в мировой конъюнктуре может иметь негативные последствия для развивающейся страны, ориентированной на экспорт одного-двух товаров.

Противостоять этому может попытка разработки стратегии развития, ориентированной на создание более независимого от мировой экономики многопрофильного национального хозяйства, выделения наиболее эффективно работающих отраслей.

Слабость всех вышеперечисленных доводов заключается в том, что в большинстве случаев страна, осуществляя стратегическую политику развития определяющих отраслей, сталкивается с аналогичными программами других стран, так что одновременные попытки различных стран достичь желаемого во многом нейтрализуются.

Проблема также заключается в том, что развитие может быть достигнуто за счет неэффективного функционирования национальной экономики и малоэффективного использования имеющихся ресурсов.

Широко распространенным доводом в пользу введения протекционизма могут быть программы достижения военно-политической неувязимости, которые обычно увязываются с ликвидацией зависимости страны от поставок сырьевых товаров из-за границы и созданием собственной оборонной промышленности.

Примечательно, что А. Смит в своей работе допускал и оправдывал введение ограничений в отраслях, обеспечивающих повышение обороноспособности.

В свое время опасность сырьевого давления была наглядно продемонстрирована во время нефтяного кризиса 1973–1994 гг., когда западноевропейские страны оказались заложниками нефтяного эмбарго, введенного странами Персидского залива. Обеспечение политической независимости за счет экономического протекционизма является нормальной экономической программой, однако при этом необходимо иметь в виду следующие обстоятельства:

- стимулирование внутреннего производства жизненно важных невозобновляемых природных ресурсов в долгосрочном плане может привести к их истощению и прямо противоположным последствиям – к уменьшению национальных богатств страны;
- для экономики страны более эффективным способом решения проблемы может стать программа диверсификации источников снабжения, создания стратегических запасов.

Естественным приемлемым доводом в пользу сохранения протекционистской защиты производства, связанного с обороноспособностью, выступает необходимость поддержания определенного объема производства и сохранения квалификационных навыков, знаний и опыта для производства конкурентных товаров, которые в противном случае были бы просто потеряны и воссоздание которых обошлось бы стране слишком дорого.

Перечень экономических и политических обоснований для разработки протекционистской политики можно было бы продолжить. Сюда относятся доводы в пользу сохранения стабильности национальной валюты, урегулирования платежного баланса и т.д.

Для определения необходимости введения протекционизма нужно обосновать два тезиса:

1) протекционизм обеспечивает больше пользы, чем вреда, для развития конкретной отрасли промышленности или народного хозяйства;

2) протекционизм представляет собой наиболее эффективное средство для достижения данной цели. Обоснование каждой программы требует тщательного анализа всех «за» и «против» сравнительно с другими аналогичными или альтернативными методами.

Общим для всех аргументов в пользу ликвидации и ограничений является тезис о том, что общее благосостояние страны оказывается более высоким не за счет введения ограничений, а в условиях свободной торговли.

Контрольные вопросы

1. Перечислите основные доводы сторонников введения протекционистских законов.
2. Объясните, в чем преимущества аргументов представителей отраслей, осуществляющих лоббирование протекционистских законов, по сравнению с их оппонентами.
3. Проанализируйте и рассмотрите возможности ограниченного протекционизма. В каких случаях он приемлем?
4. Дайте критический анализ доводов протекционистов.

Глава 3

МНОГОСТОРОННЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ

3.1. МНОГОСТОРОННЯЯ СИСТЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Одним из наиболее важных последствий «великой депрессии» 30-х годов стало всеобщее признание того важнейшего тезиса, что ориентация на защиту своей экономики путем одностороннего повышения таможенных пошлин приводит к негативным последствиям: отгородившись национальными таможенными барьерами, страны сталкиваются не только с уменьшением взаимной торговли, но и общим падением производства. Одностороннее сокращение пошлин, однако, угрожало позициям национальных производителей, опасавшихся иностранной конкуренции. Требовались взаимные уступки.

На первоначальном этапе такие уступки предоставлялись на двусторонней основе. Уменьшение таможенных пошлин на бананы, импортируемые, скажем, из Гондураса в США, предполагало взаимное сокращение обложения американских товаров.

К началу 40-х годов значительная часть международной торговли базировалась именно на таких двусторонних договорах, предоставлявших участвующим странам взаимный льготный торговый режим.

Международная торговля оказалась опутанной системой двусторонних договоров, где каждая из сторон выторговывала себе уступки. Проблема, однако, заключалась не только в многочисленности зачастую взаимоисключающих двусторонних соглашений. Очень часто выгоды от снижения пошлин, которые распрос-

транялись на ряд других стран, получала третья страна, которая не предлагала взамен никаких уступок. Так, в нашем примере результатами ликвидации банановых пошлин могла воспользоваться Панама, не предоставившая взамен никаких уступок.

Возникла необходимость создания многосторонней организации, которая охватывала бы ряд государств.

Более всех в этом были заинтересованы США, на долю которых приходилось около 40% мировой торговли; они особенно страдали от нарушения нормальных внешнеторговых поставок.

В середине 40-х годов переговоры по созданию международной торговой организации в Гаване проходили в условиях острых разногласий между США и странами послевоенной Европы. Разногласия касались, в частности, количества голосов, предоставляемых странам-участницам. В противоположность европейскому подходу, предусматривавшему принцип «одна страна – один голос», США выступали за идею взвешенного голосования. Американцы считали, что количество голосов должно быть пропорционально доле страны в мировой торговле. Однако США не удалось отстоять свою позицию, и Конгресс отказался ратифицировать заключенное в процессе переговоров соглашение. Международная торговая организация (МТО) была «похоронена», так и не начав свою жизнь.

Генеральное соглашение по торговле и тарифам (ГАТТ). По поводу одного из разделов соглашения о создании международной организации, посвященного вопросам тарифов, были проведены специальные переговоры в Женеве. Результатом их стало подписание временного соглашения по вопросам тарифов и торговли, получившего наименование ГАТТ. Вступив в силу с 1 января 1948 г., это соглашение как бы дополняло в таможенно-тарифной сфере работу другой организации в области валютно-финансового обеспечения внешней торговли – Международного валютного фонда (МВФ).

Принципы ГАТТ. Несмотря на сложность и определенную противоречивость статей, составляющих ГАТТ, все они базируются на ряде основополагающих принципов.

Первым и главным является принцип *взаимности торговых уступок*, воплощенный в режиме «наиболее благоприятствуемой нации» (РНБН).

В соответствии с этим режимом страны, заключившие между собой договор, автоматически предоставляют друг другу любые

льготы и привилегии, распространяемые на третьи страны. Привилегии и льготы касаются величины таможенной защиты, т.е. ставок таможенных пошлин. Под любым преимуществом, привилегией, льготой подразумевается операция с таможенными средствами защиты.

На практике РНБН характеризуется следующим: путем двусторонних консультаций и переговоров страны договариваются о предоставлении таможенных уступок в торговле товарами. Как только соответствующее соглашение по данному вопросу заключено, оно немедленно распространяется на все другие страны; теперь действия стран строятся по *принципу недискриминации*, в соответствии с которым любая страна, участвующая в ГАТТ, не может быть поставлена в худшие условия.

Например, в случае участия России режим наибольшего благоприятствования заключается в применении единого тарифа по отношению ко всему объему импортированного конкретного однородного товара вне зависимости от того, из какой страны он ввозится, и использовании единой системы оценки базисной стоимости товара.

Сущность РНБН заключается в том, что ликвидация или снижение таможенных тарифов является благом для всех участвующих сторон даже в том случае, если это сокращение производится в одностороннем порядке. На практике же такому одностороннему сокращению противодействуют лоббирующие в правительстве группировки, заинтересованные в сохранении протекционистских пошлин. Как показывают исследования, это воздействие тем более значительно, чем более монополизирована защищаемая отрасль промышленности. Поэтому разработанный на основе неоклассических доктрин и декларированный в ГАТТ *принцип взаимности торговых уступок* претворяется в жизнь со значительными изъятиями.

Так, в ГАТТ закреплены официально допускаемые исключения из режима наибольшего благоприятствования. Важнейшие из них следующие:

- разрешается продолжать использование преференций, существовавших на момент образования ГАТТ;
- из сферы действия РНБН исключаются уступки в области таможенной политики, предоставленные при образовании интеграционного союза или в рамках соглашений о приграничной торговле;

• развивающиеся страны получают особые уступки в области внешней торговли в рамках общей системы невзаимных преференций; особое место занимают таможенно-тарифные уступки наименее развитым странам.

Крупные страны в одностороннем порядке вводили определенные ограничения в сферу действия режима наибольшего благоприятствования. Особенно этим отличались США. «Развязывающая» оговорка (*escape clause*) давала американскому президенту право на отмену льгот в тех случаях, когда возникали значительные сложности для национальной промышленности. Если удавалось привязать увеличивающуюся долю в импорте иностранного товара к росту убытков национальной промышленности, правительство получало право на повышение пошлин и изъятие товара из режима наибольшего благоприятствования. В период «холодной войны» США не предоставляли торговых льгот социалистическим странам.

Если тарифы, хотя и с оговорками, допускаются в качестве средства регулирования внешней торговли, то количественные ограничения и квоты отвергаются. Исключения составляют случаи обеспечения равновесия платежных балансов и обеспечения национальной безопасности. Если какая-либо страна и прибегает к количественным ограничениям, то они должны использоваться в недискриминационной форме, т.е. в отношении всех стран-участниц, но не выборочно в отношении отдельных стран. Аналогичное запрещение ограничивает использование импортных квот.

Наконец, важным принципом ГАТТ является *неприемлемость односторонних действий*. Решения по защите национального рынка должны приниматься после многосторонних консультаций.

Следует заметить, что на практике страны-участницы неоднократно нарушали эти нормы, ставя национальные интересы выше международной договоренности.

Это касалось практики применения США обусловленных уступок (условного режима наибольшего благоприятствования), использования западноевропейскими странами прямых государственных субсидий в области сельского хозяйства, введения количественных ограничений на экспорт в страны социалистического лагеря.

Практическая деятельность ГАТТ. По взаимной договоренности стран, подписавших текст Соглашения, был создан организационный механизм (секретариат), предназначенный для реали-

зации в практике международной торговли основных принципов ГАТТ. Секретариат ГАТТ разместился в Женеве (Швейцария). Деятельность этого органа осуществлялась в рамках конференций-сессий. Как правило, сессии начинались со встреч высокопоставленных чиновников, после которых проходили переговоры, получившие название раундов. Такие раунды состоялись в 1949 г., 1951 г., 1956 г., 1960–1961 гг. (табл. 3.1). Особо следует выделить длившийся с 1973 по 1979 г. Токийский раунд и Уругвайский раунд, продолжавшийся с 1983 по 1994 г., два последних раунда отличались расширением круга обсуждаемых вопросов и включением вопросов о нетарифных барьерах.

Основное значение в деятельности ГАТТ имела задача ликвидации или сокращения таможенных пошлин.

Таможенно-тарифные переговоры в рамках ГАТТ ведутся по принципу «связывания» (binding); страна, вступающая в эту торговую организацию, обязуется, во-первых, зафиксировать величину таможенных пошлин на определенном уровне и, во-вторых, берет на себя обязательство по их последующему снижению на базе договорного процесса взаимных уступок.

В 1945–1947 гг. средняя величина таможенных пошлин в развитых странах составляла 40–60%, а по некоторым товарам (например, химическим) достигала 70–90%. Постоянная активная работа по снижению таможенных барьеров позволила сократить их величину до 3–5% к концу 80-х годов.

Торговые барьеры ликвидировались динамично. На первых сессиях переговоры обычно велись между основными производителями и покупателями отдельных товаров и впоследствии к достигнутым соглашениям присоединились остальные государства. В последних двух раундах стороны перешли к переговорам по комплексным спискам, включавшим главные тарифные позиции.

Соглашение подготавливалось на базе специальных списков таким образом, что сумма недополученных от ликвидации пошлин средств какой-либо страны оказывалась равной сумме уменьшения платежей по пошлинам, сниженным на товары, экспортируемые данным государством.

Рекомендации Уругвайского раунда по сокращению таможенных барьеров оказались радикальными. На ряд товаров пошлины отменены вообще. Это прежде всего те товары, по которым особенно высока конкурентоспособность США (строительное и медицинское оборудование, химикаты, фармацевтическая продукция, сельскохозяйственные товары, цемент, пиво, мебель).

Таблица 3.1

Переговорные конференции в рамках ГАТТ

Место открытия и проведения конференций	Годы проведения конференций	Число участвующих стран	Главные направления	Название раунда переговоров
Женева (Швейцария)	1947	23	Снижение тарифов	Женевская конференция 1947 г.
Аннеси (Франция)	1949	13	-«-	Конференция в Аннеси
Торки (Англия)	1950	38	-«-	Конференция в Торки
Женева (Швейцария)	1956	26	-«-	Женевская конференция 1956 г.
Женева (Швейцария)	1960–1961	26	-«-	Диллон-раунд
Женева (Швейцария)	1964–1967	62	Снижение тарифов и разработка антидемпингового кодекса	Кеннеди-раунд
Токио (Япония)	1973–1979	102	Снижение тарифов и разработка целого ряда договоренностей и кодексов по нетарифным барьерам	Токио-раунд
Пунта-дель-Эсте (Уругвай)	1986–1994	124	Снижение таможенных барьеров, разработка соглашений по нетарифным барьерам, совершенствование системы ГАТТ, регулирование торговли услугами, создание Всемирной торговой организации	Уругвайский раунд

По тем товарам, где величина пошлины превышает 15%, уровень сокращения составил 30%. США расширили списки тех товаров, по которым пошлины были отменены (включив в них алю-

миний, цветные металлы, автомобили, запчасти). Аналогичную позицию заняли Япония и новые индустриальные страны.

Одновременно с уменьшением величины таможенных пошлин были достигнуты определенные успехи в унификации правил и условий их применения. Например, в качестве базы для расчета таможенной пошлины решено использовать цену накладной (фактуры) на товар. (Ранее США применяли внутренние цены, что приводило к завышению величины пошлин.) Решения, касающиеся других нетарифных барьеров, оформлялись в виде специальных кодексов и соглашений, подписываемых отдельно.

Новым моментом в деятельности ГАТТ стали переговоры по либерализации торговли услугами, начавшиеся в 1986 г. на Уругвайском раунде. Значимость достижения соглашения по этой проблеме определялась тем, что в среднем на услуги приходится не менее 20% стоимости мировой торговли. В 1992 г., например, торговля услугами в США составила 118 млрд ЭКЮ, в странах ЕС – 70 млрд и в Японии – 29 млрд ЭКЮ. Сюда входят такие услуги, как связь, программное обеспечение, ремонт и обслуживание ЭВМ, лизинг, юридическое, сбытовое и финансовое обслуживание.

Уругвайский раунд явился крупным шагом в сфере расширения спектра регулируемых вопросов. Были подписаны специальные соглашения (кодексы) по вопросам регулирования деятельности государств в сфере услуг, технических барьеров, таможенных тарифов, штрафных мер, сельскохозяйственных товаров, по субсидиям и компенсационным пошлинам, антидемпинговый кодекс, по санитарным и фитосанитарным нормам, торговым услугам, торговым аспектам инвестиционной политики, торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

Оценивая деятельность ГАТТ, можно определить ее как претворение в жизнь программы нахождения компромисса между сторонниками идеального и реального подходов к проблеме регулирования международных экономических отношений.

К числу результатов деятельности ГАТТ следует отнести тот факт, что международная торговля развивалась более высокими темпами по сравнению с ростом мирового производства. Если в 1950 г. доля международной торговли товарами и услугами составляла 11% мирового производства, то в конце 80-х – начале 90-х годов она достигла 21%.

Этот успех сопровождался появлением ряда новых проблем, что было связано с ростом числа членов ГАТТ, расширением круга

регулируемых вопросов. Увеличение членства ГАТТ затрудняло претворение в жизнь принципа взаимности торговых уступок, поскольку становилось все труднее обеспечивать равенство получаемых льгот для более чем 90 участников. Малые страны, в том числе многие развивающиеся, неоднократно обвиняли ГАТТ в ориентации на удовлетворение интересов наиболее крупных государств, а также в том, что оно не обеспечивает решение наиболее важных для них проблем экспорта минерального сырья и сельскохозяйственной продукции.

Кроме того, трудности в деятельности ГАТТ возникли в связи с расширением круга рассматриваемых вопросов и прежде всего включением в сферу регулирования нетарифных барьеров, которые начали оказывать возрастающее влияние на развитие международной торговли уже с середины 70-х годов.

В декабре 1993 г. был подготовлен Итоговый документ Уругвайского раунда, включающий результаты всех предшествующих переговоров и предусматривающий создание на базе ГАТТ Всемирной торговой организации (ВТО), которая фактически стала единым органом, регулирующим вопросы, связанные с выполнением всех предшествующих соглашений.

Всемирная торговая организация (ВТО). Всемирная торговая организация (ВТО) сложилась как результат последовательного расширения деятельности Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и распространения полномочий последнего на новые сферы международных экономических отношений (услуги, интеллектуальная собственность, инвестиционная деятельность).

Продолжая деятельность ГАТТ, ВТО в то же время приобрела ряд отличительных черт. Расширен состав участников, спектр охватываемых вопросов, требований к странам-участницам.

ГАТТ-1947 предоставляло всем государствам право использовать положения ГАТТ в форме максимально совместимой с национальным законодательством (но не противоречащей ему). Новая организация требует привести национальное законодательство в полное соответствие с требованиями ВТО.

Не менее важным является требование полного выполнения всех положений ВТО странами, вступившими в эту международную организацию. Ранее выполнение отдельных договоренностей осуществлялось лишь теми государствами, которые подписывали эти соглашения.

Структура новой организации включает Конференцию на уровне министров, собирающуюся два раза в год и являющуюся высшим органом этой международной организации. В перерыве между конференциями ее функции выполняет Генеральный Совет, решающий спорные вопросы и готовящий обзоры торговой политики.

В состав ВТО входят также Совет по торговле товарами, Совет по торговле услугами, Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Образованы также Комитет по торговле и развитию, Комитет по ограничениям, связанным с состоянием платежного баланса и Комитет по бюджетным финансовым и административным вопросам. Практически каждое соглашение, подписанное в рамках ВТО, имеет свой орган в форме комитета, следящего за его выполнением.

Секретариат бывшего ГАТТ фактически стал выполнять функции Секретариата новой организации, а Генеральный директор ГАТТ стал Генеральным директором ВТО.

Соглашение о создании ВТО включает преамбулу, 16 статей и четыре приложения. Преамбула фактически воспроизводит основные положения ГАТТ 1947 г.; доказательство того тезиса, что первоосновой нового соглашения является именно эта внешнеторговая организация.

Правовой механизм ВТО состоит из трех частей: Генеральное соглашение по тарифам и торговле в редакции 1994 г. (ГАТТ 1994), Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Термин «услуги» охватывает десятки видов деятельности, продукция которой может быть определена как «услуги». С определенной долей точности услуги можно определить как результат производственной деятельности, удовлетворяющий конкретную потребность получателя услуги. В число услуг входят все виды транспортной деятельности, служба передачи информации, туризм, строительство, образование, медицина, финансовая и банковская деятельность, многое другое.

В соответствии с классификатором, подготовленным Секретариатом ВТО, существует более 160 видов услуг, разделенных на 12 основных частей (деловые услуги, услуги связи, строительные и инжиниринговые, дистрибьюторские, общеобразовательные услуги, услуги по защите окружающей среды, финансовые услуги, страхование, туризм и путешествия, организация досуга, отдыха и спорта, транспорт и пр.).

В аналитических целях обычно используется более четкая система классификации, в соответствии с которой услуги делятся на факторные (возникающие в связи с международным движением капитала и рабочей силы как факторов производства) и нефакторные, к которым относят все остальные виды услуг.

Очевидно, что предоставление услуг в большинстве случаев осуществляется одновременно с продажей товара или с осуществлением инвестиций в ту или иную страну.

Соответственно в зависимости от способа доставки услуги делятся на:

- услуги, связанные с инвестициями (investment related services);
- услуги, связанные с торговлей (commercial services);
- услуги, связанные одновременно с инвестициями и торговлей (trade and investment related services), – связь, строительство, компьютерные и информационные услуги, личные, культурные рекреационные услуги.

Экспорт или импорт услуг может осуществляться не только перемещением (продажей) собственно услуг, но и в равной степени перемещением потребителя и производителя услуг из одной страны в другую.

Ограничения в торговле услугами, вытекающие из специфики их применения, могут касаться как условий трансграничных перемещений, так и условий производства товаров на иностранном рынке.

К первой категории ограничений можно отнести предоставление национальным грузоперевозчикам определенной доли объема транспортных перевозок, лицензирование импорта рабочей силы, квотирование объема предоставленных виз, особые страховые скидки национальным авиакомпаниям.

Вторая категория может принимать форму ограничений на создание филиалов иностранных банковских и страховых компаний, обеспечение гарантированного времени показа национальных кинофильмов и т.д.

Отсюда возникает необходимость найти адекватные формы регулирования различных видов ограничений. В тех случаях, когда предоставление услуг носит трансграничный характер, режим наибольшего благоприятствования рассматривается как определяющий; поскольку частично услуги связаны с производственной деятельностью и для их экспорта или импорта пересечения границы не происходит, то регулирование инвестиционной дея-

тельности в связи с услугами осуществляется в рамках национального режима. Во втором случае фирмы, осуществляющие инвестиции в сферу услуг, требуют равных условий с национальными предпринимателями.

Методика предоставления уступок в рамках ГАТС отличается от тарифных переговоров по линии ГАТТ, при этом общая идея недискриминации, естественно, сохраняется.

ГАТС выделил две формы либерализации услуг: горизонтальные (общие), распространяющиеся на все виды услуг (например, предоставление иностранцам прав по использованию земли) и специфические, конкретные, касающиеся права пользования отдельными сферами производства услуг (например, доступ на рынок телекоммуникаций).

При предоставлении уступок в рамках ГАТС правительство указывает перечень секторов, на которые распространяются уступки, принимает обязательства по введению национального режима или режима наибольшего благоприятствования и отказывается от введения новых ограничений взамен отмененных.

Основная проблема, возникающая при переговорах, – это сложность количественной оценки барьеров в сфере услуг и сопоставления получаемых выгод и потерь.

Барьеры в этой области обычно принимают форму законов, административных распоряжений, ведомственных инструкций, непризнания иностранных квалификационных дипломов, сертификатов.

По состоянию на 2000 г. уровень либерализации различных сфер услуг неодинаков. Наиболее либерализованными можно считать транспорт и туризм. Объектом дополнительных переговоров стали телекоммуникационные услуги.

Наиболее низкими являются обязательства в отдельных отраслях, как, например, здравоохранение, образование.

Межстрановые различия в подходе и регулировании в основном связаны с опасениями развивающихся стран открыть свои рынки, с одной стороны, и развитыми странами, возглавляемыми США, требующими максимальной открытости, с другой.

Среди развитых стран, в свою очередь, существуют также определенные разногласия; отдельные государства настаивают на максимальной либерализации тех сфер, где их позиции достаточно сильны.

ГАТС фактически размывает грань между трансграничными и внутренними мерами регулирования экономики – процесса, свя-

занного с развитием экономической интеграции и интернационализации национальной экономической жизни.

В общем можно резюмировать, что регулирование ГАТС лишь первый и начальный этап длительного пути в сфере регулирования услуг – элементов как внешней, так и внутриэкономической деятельности.

Соглашение по торговым аспектам защиты прав интеллектуальной собственности. ВТО впервые увязала права интеллектуальной собственности с другими многосторонними торговыми правами.

Соглашение достаточно сложно; его содержание перекликается с другими аналогичными соглашениями и конвенциями, рассматривающими вопросы авторских прав. Общая идея применения базисных норм ГАТТ–1994 исходит из обязательности предоставления странам-участникам в области прав интеллектуальной собственности национального режима и режима наибольшего благоприятствования.

Страны обязаны создавать национальные механизмы по охране прав интеллектуальной собственности в области авторских и смежных прав, товарных знаков, использования географических указаний, промышленного дизайна, патентов, технологии интегральных микросхем, защиты конфиденциальной информации.

Страны берут на себя обязательство осуществлять контроль за соблюдением соглашения, а таможенные органы имеют право по обоснованной жалобе владельца интеллектуальной собственности приостановить выпуск товара в свободное обращение.

Контроль осуществляется специально созданным Советом по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности в составе ВТО. Решение спорных вопросов передается органу по разрешению споров ВТО.

Из других соглашений, составляющих договорную базу ВТО, следует выделить Соглашение по текстилю и одежде (МФА – Multi Fibre Agreement), по которому страны (9 развитых и 31 развивающаяся страна) договорились об отказе от использования тарифных ограничений при импорте текстиля и одежды. Специальный механизм защитных мер предусматривает временное введение защитных мер в случае нанесения серьезного ущерба национальной промышленности.

Соглашение по торговле сельскохозяйственными товарами, заключенное в обстановке острых противоречий между странами-участниками состоит из нескольких частей. Страны-члены

ВТО договорились консолидировать (связать) ставки пошлин по большинству сельскохозяйственных товаров и снизить их от этого уровня на 37% в течение шести лет развитыми странами и на 24% в течение десяти лет развивающимися. Нетарифные барьеры переводятся в тарифные эквиваленты и страны-участницы берут обязательство не вводить их в будущем. Сокращаются экспортные субсидии (на 36%), уменьшается объем субсидируемого экспорта (на 21%).

Соглашение также предусматривает сокращение внутренней поддержки национальных производителей сельскохозяйственных товаров (на 20%) при свободе маневра в отношении выбора мер, которые будут предложены в качестве способа осуществления этих соглашений.

Величина стоимости поддержки определяется на потовой основе путем умножения разницы между внутренней и внешней (справочной) ценой на общий объем произведенного товара.

В наиболее общей форме применение нетарифных барьеров регулируется статьями I и III, требующими от стран-участниц предоставления режима наибольшего благоприятствования и национального режима. Статья XI запрещает странам-участницам применять какие-либо меры ограничения ввоза, кроме импортных пошлин. Следует, однако, признать, что международная правовая база недостаточно четко регулирует использование нетарифных мер защиты.

Растущее применение нетарифных ограничений, невозможность их отмены по экономическим и торгово-политическим мотивам определили стремление стран-участниц договориться в рамках ВТО (или ГАТТ) об определенной согласованной на международном уровне дисциплине в сфере их применения. В качестве основной идеи такого регулирования ставится задача — унификация и обеспечение максимальной прозрачности и сравнимости путем приведения к единому общему «тарифному знаменателю».

Соглашение о правительственных закупках запрещает предоставлять преимущественное право национальным производителям при закупке товаров для нужд государственных организаций, требует проведения открытых торгов и конкурса. Соглашение по гражданской авиатехнике фактически воссоздает зону свободной торговли гражданскими авиалайнерами и запасными частями.

Особого внимания заслуживает Соглашение по торговым аспектам инвестиционной деятельности (ТРИЗ), которое вводит ряд

ограничений на правительственную политику регулирования инвестиционной деятельности монополий.

Обобщая, можно сказать, что ВТО является преемницей ГАТТ, обладая при этом рядом особенностей. В частности, расширены и дополнены статьи ГАТТ, характеризующие специфику применения таких традиционных средств, как таможенные пошлины и количественные ограничения. Расширена сфера действия: в дополнение к торговле товарами регулирование начинает охватывать сферу услуг. Контроль начинают подвергаться регулирование движения капитала и прежде всего инвестиционная деятельность.

Наконец, ВТО все шире вторгается в сферу, традиционно относящуюся к национальной экономической политике: налоговому регулированию, технике безопасности и экологии, авторскому и патентному праву.

Контрольные вопросы

1. Каковы были причины создания ГАТТ в 1947 г.? Изложите позиции основных договаривающихся сторон.
2. Опишите механизм проведения по линии ГАТТ таможенно-тарифных конференций.
3. Перечислите основные вопросы, включенные в сферу действия Всемирной торговой организации. Охарактеризуйте их кратко.
4. Что общего и в чем отличия Всемирной торговой организации от Генерального соглашения по тарифам и торговле?
5. В чем отличие содержания Генерального соглашения по торговле услугами от ГАТТ?

3.2. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ

Вплоть до конца 80-х годов регулирование внешнеэкономических связей России являлось составной частью централизованного распределения финансовых и материальных ресурсов бывшего СССР.

Система государственной монополии внешней торговли жестко отделяла внешний рынок от внутреннего. Участие республики (в составе СССР) во внешней торговле лишь в незначитель-

ной степени было ориентировано на концепцию сравнительных преимуществ. Импорт предназначался прежде всего для обеспечения производственных задач в бывшем СССР. Экспорт со своей стороны обеспечивал необходимые средства для оплаты импорта и, кроме того, был предназначен для поддержки политически лояльных государств из числа развивающихся стран.

Право на внешнеторговые операции было предоставлено исключительно специализированным государственным организациям – 95% внешнеторгового оборота страны приходилось на объединения Министерства внешней торговли (позже – Министерства внешних экономических связей) и Государственного комитета по внешним экономическим связям.

На внешнем рынке товары продавались по мировым ценам, в то время как на внутреннем они закупались по фиксированным национальным ценам. Прибыли и убытки покрывались за счет государственного бюджета. Внешторгбанк и Государственный банк финансировали торговую деятельность специализированных объединений. Основная часть валютных поступлений приходилась на выручку от продажи нефти, газа, чугуна, стали, золота и оружия. Импорт состоял преимущественно из промышленных товаров, а также продовольствия (зерно).

Монополизация внешнеторговой деятельности, оторванность производителей от мирового рынка, косвенная связь с ним через обязательных внешнеторговых посредников, подчиненность внешнеторговой деятельности задачам компенсации дисбалансов в национальном хозяйстве – все это приводило к ухудшению качества производимой продукции, нерациональной структуре экспорта и импорта.

В 70-е годы негативные тенденции были в определенной степени нейтрализованы благоприятными для страны изменениями конъюнктуры на мировом рынке. Это выразилось прежде всего в значительно более высоких темпах роста цен на топливно-энергетические товары, составлявшие основу экспорта бывшего СССР, по сравнению с ценами на импортируемые машины и оборудование.

В конце 80-х годов ситуация на внешнем рынке изменилась в худшую сторону. Темпы роста объема внешней торговли сравнялись с темпами роста национального дохода. В результате сократились поступления от внешней торговли в бюджет и снизилась ее роль в формировании национального дохода.

Доля бывшего СССР в мировой торговле, достигнув максимальной величины в 3,5% в 1983 г., снизилась до 1,8% в 1990 г.

Реагируя на изменившуюся экономическую ситуацию, государственные власти предприняли попытку реорганизовать систему внешнеэкономического регулирования, либерализовать условия внешнеторговой деятельности.

В 1988 г. была ликвидирована внешнеторговая монополия союзных объединений. Право ведения внешнеторговых операций получил ряд крупных предприятий и министерств. Ликвидация внешнеторговой монополии была дополнена либерализацией цен и установлением более реального обменного курса рубля.

Последовательной реорганизации подверглась таможенно-тарифная система страны. Из чисто символической структуры, перераспределявшей средства между отдельными статьями государственного бюджета, тариф превратился в важный инструмент торговой политики.

В первые годы существования России как независимого государства развитие внешней торговли определялось двумя разноплановыми факторами: заниженным по сравнению с паритетом покупательной способности курсом рубля и острой нехваткой жизненно необходимых товаров на внутреннем рынке в связи с разрывом традиционных хозяйственных связей между бывшими союзными республиками. Это означало максимальную либерализацию при сохранении льготных курсов для поддержки отраслей, особо нуждающихся в импортных поставках.

На начальном этапе внешнеэкономических реформ после введения внутренней конвертируемости рубля в течение некоторого времени какие-либо барьеры на пути импорта в Россию (за исключением заниженного с точки зрения паритета покупательной способности рубля) практически отсутствовали.

Вместо создания единой глобальной системы регулирования внешнеэкономической деятельности правительство создавало систему регулирования по блокам, сосредоточившись на решении отдельных, возникающих в ходе экономической реформы, проблем.

С целью компенсировать потенциальные потери импортеров в связи с резким понижением валютного курса были введены специальные субсидии при импорте зерна, машин, оборудования, детского питания и некоторых других товаров. Часть этих субсидий даже указывалась в расходной части государственного бюд-

жета. Государство продавало импортерам валюту по цене, составлявшей в среднем 20% ее рыночного курса. Существовало множество коэффициентов пересчета контрактных цен на импортные товары в рубли. При импорте, например, детского питания импортер платил только 5% цены; остальное покрывалось за счет государства. Импортные субсидии составляли до 13% ВВП и ложились тяжелым бременем на бюджет.

С 1992 г. основным средством регулирования импорта становится таможенный тариф, первый вариант которого характеризовался исключительно низким уровнем таможенного налогообложения. Сделано это было специально, так как перед внешней торговлей была поставлена задача компенсировать острую нехватку товаров, связанную с общим производственным кризисом в стране.

Ввоз товаров в Россию, начиная с 1992 г., был освобожден от квотирования. Лицензированию подлежал ввоз ограниченного круга изделий: в их число входили химические средства защиты растений, лекарства, а также товары, включенные в специальный перечень (вооружение, боеприпасы, лекарства, промышленные отходы, драгметаллы, ядерные материалы и технологии, продукция, имеющая двойное назначение).

Особо следует отметить льготную (без взимания импортного налога) систему предоставления прав на ввоз отдельным группам импортеров (спортсменам, участникам афганской кампании и т.д.).

Однако постепенно, начиная с середины 90-х годов, система регулирования импорта все более стабилизируется и становится адекватной и совместимой с системой регулирования большинства стран.

Эта тенденция становится особенно заметной после августовского кризиса 1998 г. и проявляется прежде всего в усилении значимости таможенного регулирования.

Регулярно пересматриваются (в сторону повышения) ставки импортных пошлин. Так, последний пересмотр, проведенный в сентябре 1999 г., закрепил достаточно высокий уровень таможенных пошлин на такие товары, как автомобили и другие транспортные средства, комплектующие для электронной техники (20–60%), бытовую электронику (20–30%), сигареты (30%).

Таможенный тариф России, действующий в настоящее время, представляет собой перечень товаров, подготовленный на базе международной классификации. Каждому товару соответствуют раз-

личные уровни ставок таможенных пошлин в зависимости от режимов, применяемых в отношении стран происхождения товара.

Основой являются ставки, применяемые по отношению к странам, пользующимся в России режимом наибольшего благоприятствования; по отношению к этим 125 странам используются базовые ставки. Для товаров, поступающих из стран, не пользующихся этим режимом, базовые ставки увеличиваются вдвое.

Для товаров, ввозимых из стран, относящихся к развивающимся (по классификации ООН), базовые ставки уменьшаются в 2 раза. Товары, происходящие из 46 наименее развитых государств, ввозятся беспошлинно, точно так же, как импорт товаров из стран СНГ.

В среднем базовая ставка таможенного тарифа составляет 20% стоимости изделия. Более высокие пошлины установлены на ряд изделий, которые в российских условиях можно считать предметом роскоши.

Основным методом определения таможенной стоимости товара, закрепленным в таможенном тарифе России, выступает признаваемый и рекомендуемый ГАТТ метод определения по цене сделки с идентичными (в российской редакции «однородными») по расчетной цене товарами.

Такое построение таможенной оценки приближает российскую практику к использованию мировых норм и правил. В действительности проверка такой оценки крайне затруднена, поскольку государственные органы в состоянии проконтролировать лишь весьма ограниченное число внешнеторговых сделок (нужно сравнить таможенную стоимость, указанную в декларации, с данными банка или банков по оплате фирмой декларируемого товара). На практике реальный контроль осуществляется лишь над очень крупными сделками. То, что происходит при заключении небольших сделок, обычно проходит мимо контролирующих организаций, а именно в этой сфере двух-трехкратное занижение контрактной стоимости импортного товара практически является нормой.

Таможенные чиновники далеко не всегда хорошо разбираются в товарной номенклатуре: в ряде случаев провозится иной товар, нежели тот, что указан по коду товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности. Могут также возникнуть конфликтные ситуации, когда цены на широко известные товары

уменьшены по вполне законным причинам, например, при ввозе бывшей в употреблении техники, товаров с нестандартной или нарушенной упаковкой и т.д.

С целью закрыть потенциальные лазейки расширяется использование комбинированных пошлин (устанавливается одновременно адвалорная и специфическая пошлины и взимается максимальная высокая), задача которых заключается в том, чтобы не допустить уменьшения величины ставок за счет занижения таможенной стоимости. С февраля 1998 г. в число таких товаров включены рыба и рыбопродукты.

Другим способом ликвидации лазеек для уклонения от уплаты налогов стала конкретизация перечня товаров из наименее развитых стран, которые пользуются преференциальными пошлинами. В число этих товаров включаются прежде всего товары традиционного производства (кокосовые орехи, тапиока, чай), продукция национальной промышленности и сельского хозяйства (ковры, отдельные виды текстиля, некоторые виды украшений, изделия из камня и т.д.).

Существуют технические, фармакологические, санитарные, ветеринарные, фитосанитарные и экологические стандарты и требования в отношении ввозимых товаров и контроль за их качеством.

В соответствии с международными нормами количественные ограничения вводятся в случаях:

- обеспечения национальной безопасности РФ;
- выполнения международных обязательств РФ с учетом состояния на внутреннем товарном рынке;
- защиты внутреннего рынка РФ.

К первому случаю следует отнести импорт наркотических средств, ядов, химикатов, оружия, боеприпасов и других товаров, которые могут нанести ущерб здоровью и безопасности граждан и страны в целом.

С 1999 г. запрещен ввоз этилового спирта как подрывающего государственную систему контроля над производством и импортом алкогольных изделий. Более сложным представляется выделение случаев защиты внутреннего рынка. Необходимость защиты внутреннего рынка возникает в связи с тем, что импорт дешевого товара может нанести значительный ущерб отдельной отрасли российской экономики. Примером введения количественных ограничений с целью защиты внутреннего рынка может служить квотирование импорта сахара.

Финансовый кризис в Бразилии в начале 90-х годов резко снизил цены на тростниковый сахар. Соответственно упало производство сахара из сахарной свеклы, посевы которой из-за более высокой себестоимости (по сравнению с тростниковым сахаром) сократились за последние десять лет почти в два раза. При реальных потребностях России в 4,5–5 млн т годовой объем импорта в 1990 г. составил 5 млн т. Следствием такой ситуации стала реальность банкротства сахарных заводов России, специализирующихся на переработке свекловичного сахара. Выход был найден в форме введения квот на импорт тростникового сахара-сырца.

В отличие от либерального импорта регулирование экспортных поставок с самого начала было более логичным и последовательным.

Объективной основой такого регулирования явились значительные различия в уровне цен на внутреннем и мировом рынках, что требовало государственного контроля за вывозом товаров (особенно это касалось сырья и продуктов первичной переработки). Система государственного регулирования экспорта включала перечень практически всех основных мер: экспортное налогообложение, квотирование, лицензирование, система специальной регистрации экспортеров и специальный экспортный тариф.

Квотирование начала 90-х годов представляло собой своеобразный рудимент прежней системы централизованного распределения ресурсов и охватывало прежде всего сырьевые товары. Квоты распределялись Министерством внешних экономических связей.

В начале 90-х годов на долю Росконтракта (отделение бывшего Госплана) приходилось около 50% всех разрешенных объемов экспорта: из этого количества предприятия получили около 30–35%, приблизительно 3–5% продавалось на аукционах.

Непосредственное осуществление поставок на экспорт производилось Росконтрактом через общероссийские объединения. Вырученные средства использовались для оплаты централизованного импорта и выплаты государственного долга. Главными источниками поступления валюты по линии Росконтракта служили нефть и газ, обеспечивавшие около 40% всей экспортной выручки России.

Некоторая часть квот передавалась регионам. Такие квоты обычно выделялись местному руководству и использовались в качестве средства стимулирования отдельных регионов со стороны центрального правительства.

Под лицензионным контролем находилась подавляющая часть экспорта России (в 1992–1993 гг. – порядка 75–80%), причем по основному объему лицензии выдавались в пределах установленных государством квот.

Экспортный тариф был сформирован с 1992 г. В первые два года его действия вывозные пошлины охватывали около 3/4 всего российского экспорта. Обложению пошлинами подлежал экспорт топливно-сырьевых товаров, продовольствия, промышленных полуфабрикатов, а также некоторых видов промышленной продукции.

Еще одной формой нетарифных ограничений явилось предоставление права на экспорт стратегически важных товаров только зарегистрированным экспортерам. Около 200 наиболее крупных внешнеторговых организаций и предприятий обладали правом экспорта товаров, значащихся в официальных списках. Все другие экспортеры стратегически важных товаров были обязаны осуществлять экспорт по линии этих официально зарегистрированных экспортеров, взимающих комиссию, не превышающую 2% стоимости товара. Официально такая практика объяснялась необходимостью обеспечить контроль за получаемой экспортерами валютой и помочь мелким предприятиям, стремящимся выйти на внешний рынок, но не обладающим соответствующими возможностями, получить информацию о специфике рынка. Фактически же такая система приводила к ограничениям в развитии рыночных структур, стимулировала монополию и концентрацию производства. В результате система сбыта концентрировалась в руках небольшого числа экспортных организаций и не обеспечивала создание рыночной структуры, которая могла бы гибко реагировать на изменение цен.

Экспортное квотирование поставок нефти, дополненное системой «зарегистрированных» экспортеров (или «спецэкспортеров»), представляло собой наиболее одиозный рудимент бывшей государственной монополии. Оно вызывало вполне обоснованную озабоченность сторонников развития рыночных отношений в России, а также представителей международных организаций, участвующих в распределении финансовой поддержки реформам в России. Вопросы внешнеторгового регулирования стали, например, камнем преткновения в переговорах о кредитах международных финансовых организаций уже в начале 1995 г.

Отменив под нажимом международных органов систему экспортных квот на нефть, российское правительство фактически снова вернулось к этой системе через месяц, поставив этот экспорт в зависимость от баланса производства и потребления нефти на внутреннем рынке.

Укрепление рубля и приближение его паритета покупательной способности к уровню обменного курса на ММВБ сняло потребность в административном регулировании экспортных поставок. Уже в 1993–1994 гг. имела место частичная либерализация экспортного режима: список квотируемых товаров постепенно сокращался, уменьшился список товаров, облагаемых экспортными пошлинами, снижались и сами ставки пошлин.

В это же время был фактически отменен прежний порядок регулирования российского экспорта на основе квот и лицензий.

В 1995 г. была проведена очередная либерализация нефтяного экспорта, отменен институт спецэкспортеров, отменены льготы по таможенным пошлинам, понижены таможенные пошлины. К 1 апреля 1996 г. вывозные пошлины были отменены практически по всем товарам, за исключением нефти и газового конденсата.

Кризис 1998 г., девальвировавший рубль практически в четыре раза, вновь заставил правительство возобновить систему экспортных налогов. Были установлены пошлины на нефть, которые регулярно пересматриваются в зависимости от уровня мировых цен. Так, например, в марте 1999 г. экспорт нефти осуществлялся беспошлинно, апреле–мае 1999 г. ставка составляла 2,5 евро за 1 т, но со 2 июня 1999 г. она была увеличена до 5 евро за 1 т. Изменился порядок расчета акцизов за газ. При его вывозе за пределы РФ взимается акциз в размере 30% цены газа на внешнем рынке.

Нерешенной, однако, остается поддержка экспорта готовых изделий, наукоемких видов продукции. В октябре 1995 г. был принят закон о государственном регулировании, в котором отдельная глава была специально посвящена проблемам содействия экспорту.

Несколько позднее была принята «Федеральная программа развития экспорта», утвердившая амбициозные планы развития экспорта до 2005 г., когда доля наукоемкой продукции должна возрасти в экспорте страны до 10–15%. Однако из-за нехватки финансовых средств она фактически была положена на полку.

Обобщая, можно сделать вывод, что финансовая система России находится на этапе становления, постепенного приближения к мировым нормам и правилам регулирования. Ее отличительная черта – преимущественная ориентация на выполнение фискальных функций.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте специфику регулирования внешней торговли в бывшем СССР. Какие задачи выполнял экспорт и импорт?
2. Проанализируйте динамику развития регулирования импорта. В чем ее основные преимущества и недостатки?
3. Проанализируйте динамику развития экспортного регулирования. Каковы ее преимущества и недостатки?

3.3. РОССИЯ И ВТО

В отношениях предшественника России Советского Союза с ГАТТ первоначально определяющую роль играл климат «холодной войны» и конфронтация. Мало способствовали налаживанию плодотворного сотрудничества и идеи максимальной либерализации внешней торговли, декларированные ГАТТ, его неприятие госмонополии. Например, в соответствии с положениями ГАТТ деятельность государственных структур в сфере внешней торговли допускалась лишь постольку, поскольку она не нарушала общий режим свободной конкуренции. Такая постановка вопроса вряд ли могла быть приемлемой для бывшего СССР.

Окончание «холодной войны», изменение политической обстановки в 60-х годах привели к первым неформальным контактам между чиновниками секретариата ГАТТ и представителями миссии СССР при ООН в Женеве. Однако особенного успеха эти попытки не имели. Неудачно закончились и контакты 1979–1980 гг. Активная работа по установлению стабильных связей между ГАТТ и Советским Союзом началась лишь в середине 80-х годов.

В 1983 г. СССР была предпринята первая попытка получить статус наблюдателя. Этот статус не дает права на участие в голосовании, но позволяет присутствовать на заседаниях, выступать

на них и получать в свое распоряжение все рабочие документы организации. Перспектива участия СССР даже в качестве наблюдателя в ГАТТ встретила более чем прохладное отношение со стороны США и их западных союзников.

Страны Запада опасались, что участие СССР в качестве активного члена организации усилит конфронтационность и приведет к политизации ее деятельности. Такое изменение представлялось Западу тем более опасным, что в этот период велись переговоры о принятии в ГАТТ ряда восточноевропейских государств. Окончание периода «холодной войны» и конфронтации, изменение общеполитического климата по-новому поставили вопрос об официальном участии СССР в ГАТТ. В декабре 1989 г. американский президент Дж. Буш заявил о том, что США поддержат просьбу СССР о предоставлении ему статуса наблюдателя. В марте 1990 г. была подана соответствующая официальная заявка о предоставлении СССР статуса наблюдателя с последующим переходом в полноправные члены.

Позиция ГАТТ определялась двумя противоречивыми обстоятельствами. Неучастие Советского Союза в качестве полноправного члена организации автоматически означало регионализацию и дифференциацию торговых правил, что было нежелательно. Такая тенденция уже проявилась, например, в рамках заключенных Общим рынком особых соглашений с третьими странами или США, Мексикой и Канадой между собой (в рамках НАФТА). «Выталкивание» России и вновь образовавшихся независимых государств из системы многостороннего регулирования ГАТТ могло привести к созданию еще одной региональной системы торговли и дополнительного барьера в мировой торговле.

Страны Запада также считали, что во взаимоотношениях как с СССР, так и Россией неприемлем принцип взаимных уступок, являющийся основой ГАТТ. Традиционные тарифные уступки, считают большинство членов ГАТТ, не обеспечат существенных новых возможностей для расширения поставок экспортных товаров в Россию. Такая же проблема возникала и в период дискуссий о возможности участия в ГАТТ Венгрии, Румынии и Польши. Значимость ее еще более возрастает, когда речь идет о таких крупных государствах, как Россия, Украина, Казахстан и др.

Правительства развитых стран Запада считали, что прогресс в России по пути рыночных реформ еще недостаточен для того, чтобы можно было использовать адекватные взаимные уступки

на основе РНБ. Что касается России, то для нее невозможность участия в выработке международных норм и правил внешней торговли приводила ко все возрастающим издержкам в сфере международных экономических отношений.

Включение услуг в сферу деятельности ГАТТ качественным образом изменило положение России в сфере международного регулирования внешнеэкономических связей. До начала перехода ГАТТ к регулированию нетарифных барьеров как СССР, так и его преемница Россия могли особенно не опасаться дискриминационных мер: значительная часть внешнеторговых поставок из страны приходилась на сырье, в основном не облагавшееся пошлинами. Предоставление же режима наибольшего благоприятствования обеспечивалось в большинстве случаев за счет заключения двусторонних договоров.

Ситуация начала меняться со времени открытия Токийского раунда (середина 70-х годов) и кардинально изменилась в 1994 г. в связи с созданием Всемирной торговой организации (ВТО) с более широкой сферой деятельности.

Более широкий спектр вопросов, регулируемый в рамках новой международной организации, актуализировал проблему присоединения России к международной системе регулирования.

Первый шаг в направлении присоединения был сделан в феврале 1994 г., когда Правительство России передало странам-участникам Меморандум о внешнеторговом режиме. В середине 1995 г. начались переговоры в рамках Рабочей группы по вступлению в ВТО. Фактически это был первый «ознакомительный» этап, закончившийся в конце 1997 г.

1998 г. ознаменовался началом обсуждения тарифных уступок, в ходе которых около 30 стран – основных партнеров России обсуждали проблемы налогообложения товаров. Постепенно спектр обсуждаемых вопросов расширился и в него вошли проблемы поддержки аграрного сектора, субсидирование экспорта, торговых аспектов прав интеллектуальной собственности.

По состоянию на конец 2000 г. продолжались переговоры по условиям вступления России в ВТО. В ходе обсуждения выявились следующие проблемы.

В области таможенно-тарифного регулирования Россия как страна с переходной экономикой начала использовать тарифы как средство регулирования импорта менее десяти лет назад. Начальный этап становления независимой России характеризовался ко-

лоссальным дефицитом основных товаров, что явилось причиной крайне низкого уровня таможенно-тарифных позиций по большинству товаров. Впоследствии вплоть до конца 90-х годов таможенный тариф регулярно пересматривался в сторону его повышения.

Условием начала переговоров относительно участия России в ВТО явилось требование «связывания» таможенного тарифа, т.е. фиксации его на существующем уровне и гарантии последующего понижения. Правительство РФ предприняло попытку начать переговорный процесс с уровня, изначально завышенного по сравнению с фактически действующими ставками.

Вторая проблема, с которой столкнулась Россия, – отсутствие достаточного уровня детализации пошлин, который мог бы обеспечить осуществление адекватной экономической программы правительства.

Принципиальная позиция российского правительства базируется на идее о том, что существует четыре группы отраслей, которые должны быть обеспечены различным уровнем защиты.

Первая группа, включающая отрасли, требующие максимальной защиты, предполагает сохранение высокого уровня тарифов до 30% и более. В эту категорию должны входить товары, определяющие развитие народного хозяйства страны, как, например, авиатехника и комплектующие для ее производства.

Вторая группа включает товары, не требующие особой величины ставок таможенных пошлин, для которых достаточен уровень 15–30%. В дальнейшем, по мере повышения уровня конкурентоспособности, предлагается понижение ставок и доведение их до уровня среднемировых. Примером подобного рода товаров являются продукты питания, электродвигатели, некоторые виды энергооборудования.

Третья группа отраслей не требует каких-либо новых форм защиты, поскольку уровень их конкурентоспособности достаточно высок и в настоящее время. Это военная техника, нефть, энергосырьевые товары.

Наконец, *четвертая группа* товаров практически бесперспективна с точки зрения создания собственных конкурентоспособных предприятий, поскольку издержки по их производству превышают потенциальные возможности российской экономики (так, например, стоимость завода по производству электронных чипов составляет 1 млрд долл.). Для этой группы должен быть обеспе-

чен максимально льготный режим и ориентация на иностранные инвестиции.

В области сельского хозяйства импортное регулирование России не требует принятия каких-либо особых программ. По сравнению с развитыми странами (США предоставляют субсидии по товарам на сумму 20 млрд долл.; в Канаде степень таможенной защиты на молоко и яйца составляет 200%, в США уровень протекционистской защиты сахара равен 150% от цены) импорт сельскохозяйственных товаров в России относительно либерализован.

Проблема, однако, заключается в том, что ВТО не разрешает России обеспечивать уровень защиты, адекватный тому, который имеют развитые страны. Некоторые сомнения руководства ВТО вызывают региональные трансферты, которые могут быть использованы руководителями регионов для поддержки экспорта, а также различия в ценах, по которым ОАО «Газпром» отпускает газ потребителям в зависимости от формы оплаты.

Более серьезными могут оказаться претензии руководства ВТО в связи с подписанием соглашения ТРИМЗ (об инвестиционных мерах, связанных с торговлей). Противоречия возникают в связи со льготами, предоставляемыми Россией ряду компаний, осуществивших крупные инвестиции (фирма «Марс», построившая завод по производству шоколадных конфет, ряд инвестиционных программ в автомобильной промышленности).

Нарушают положения ТРИМЗ инвестиционные соглашения о разделе продукции, которые содержат ряд положений, гарантирующих российским производителям заказы до 70% стоимости поставляемого нефтехимического оборудования.

Соглашения по техническим барьерам в торговле и Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер поощряют Россию использовать международные стандарты, но не обязывают изменять национальный уровень защиты. Основные усилия российских ведомств связаны с подготовкой соглашений по стандартизации, организацией информационных публикаций («Вестник Российского информационного центра» и т.д.).

Переговоры относительно вступления России в ВТО идут достаточно долго, и в процессе их проведения партнеры по переговорам требуют от России либерализации импорта иностранных товаров.

В обществе активизируются дискуссии относительно целесообразности «открытия экономики страны». Рассмотрим все «за» и «против» такого участия.

Принятие в ВТО даст возможность России использовать сложившийся международный механизм судебного консультационного разбирательства спорных и конфликтных вопросов. Необходимость в таком механизме для страны ощутимо выросла, начиная с 1992–1994 гг. В ответ на «открытие» своего рынка Россия не только не получила ответных льгот, но, наоборот, столкнулась с избирательно действующими торговыми барьерами за рубежом как раз по тем товарам, где она обладает сравнительными преимуществами.

Угрозу внешнеторговым интересам России представляют антидемпинговые правила, позволяющие ускоренными темпами вводить повышенные пошлины на импортируемое из России дешевое сырье. Необходимой представляется взаимная координация практики демпинговых поставок сельскохозяйственной продукции из стран Западной Европы и минерального сырья, в частности алюминия и урановой руды, из России.

Торгово-политические нормы ВТО интегрируются в национальное законодательство, корректируя и дополняя его. Участие России в международных переговорах даст возможность стране активно влиять на складывающуюся ситуацию в сфере регулирования международных экономических отношений, обеспечивать защиту своих интересов.

Дальнейшее неучастие в ГАТТ–ВТО практически ликвидирует возможность для России при необходимости на равных контролировать и противодействовать дискриминационным мерам со стороны развитых стран в сфере транспорта, банковской деятельности и др. Задержка со вхождением в систему ГАТТ–ВТО затрудняет ее участие в интеграции, поскольку вынуждает Россию признавать и соблюдать все предшествующие нормы и правила, принятые без ее активного участия.

Оборотной стороной участия России во Всемирной торговой организации может стать требование не только снизить таможенные тарифы, неоднократно повышавшиеся за последние годы, но и радикально скорректировать инвестиционное законодательство, либерализовать торговлю услугами, патентами, обеспечить соблюдение авторских прав.

Такова, по предварительным оценкам, минимальная цена, которую придется заплатить России за полноправное включение в систему всемирного регулирования международных экономических отношений.

Главным положительным моментом станет укрепление стабильности, предсказуемости и открытости внешнеторгового режима России.

Контрольные вопросы

1. Изложите историю взаимоотношений России с ГАТТ и его преемницей ВТО. Какие причины способствовали актуализации переговоров в 90-е годы?

2. В случае вступления России в ВТО, какие отрасли, по вашему мнению, потребуют максимального (минимального) уровня защиты?

3. Назовите десять основных торговых партнеров России и перечислите отрасли, по которым следует ожидать требования максимальной либерализации в процессе переговоров.

4. Какие соглашения ВТО, по вашему мнению, наименее приемлемы для России? Объясните причины такой негативной оценки.

5. Какие соглашения ВТО, по вашему мнению, должны вызвать минимальное противодействие российских отраслевых лоббистов?

Глава 4

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС КАК ОБОБЩАЮЩИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ СТРАНЫ

4.1. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС. СТАТЬИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Движение товаров и услуг через национальные границы как бы уравнивается движением в противоположном направлении финансовых потоков (денежных средств), представляющих собой платежи за товары и услуги. Эти потоки обобщенно отражаются в статьях платежного баланса.

Платежный баланс регистрирует все экономические сделки или обязательства, осуществленные (или срок по которым наступил) в течение определенного отрезка времени (месяц, квартал, год) между резидентами данной страны и резидентами любых других стран мира.

Необходимо уточнить, что баланс отражает не индивидуальные, а совокупные сделки между данной страной и другими государствами. Обычный срок или период, охватываемый платежным балансом, – один календарный год.

Платежный баланс фиксирует состояние платежей и поступлений данной страны. Международный валютный фонд характеризует платежный баланс как статистическую запись всех экономических сделок в течение данного периода между резидентами отчитывающихся стран.

Такая формулировка требует некоторых разъяснений. Во-первых, рассмотрения понятия «резидент». Дипломаты, военные, туристы, даже если они находятся вне территории своей страны,

выступают резидентами того государства, гражданами которого они являются. Это относится, например, и к коммерческой фирме. Она остается резидентом того государства, где она зарегистрирована (домицилирована), но не того, где она выполняет свои операции. Что касается филиалов и отделений, то они тоже могут быть резидентами страны пребывания или представлять принимающую страну, где они зарегистрированы. Статус «резидента» зависит от факта регистрации его постоянного места нахождения или проживания.

Исключение составляют международные организации (Организация объединенных наций, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация и др.), которые не являются резидентами той страны, где они расположены.

Под понятием «сделка» подразумевается любой обмен, в котором товар, экономическая услуга или право собственности на активы переходят от резидента одной страны к резиденту другой.

Платежный баланс как средство анализа внешнеэкономического положения страны имеет свою историю. Еще до разработки сложных налоговых систем отдельные государства приняли таможенное налогообложение экспортных и особенно импортных товаров, что требовало их регистрации. «Ростки» платежного баланса появились еще во времена пополнения королевской казны, зависевшей от налоговых поступлений.

В эпоху меркантилизма составление платежного баланса было необходимо в связи с экономической политикой, направленной на расширение экспорта, сдерживание импорта и накопление золотого запаса. Для стран, не обладавших собственными месторождениями золота, это был единственный способ накопить достаточные средства.

Таким образом, с начала своего существования платежный баланс сформировался как метод статистического и информационного учета, ставший скорее фискальным, чем исследовательские задачи и цели.

В настоящее время платежный баланс всесторонне изучается специалистами в области международных экономических отношений как источник важнейшей информации, раскрывающей особенности участия страны в международном обмене товарами, услугами и капиталами.

Основа платежного баланса – группировка всех видов сделок, результаты которых связаны с ростом потребностей в товарах и услугах (отток валюты из страны) или поступлением иностран-

ной валюты (приток ее в страну). Попытаемся определить виды внешнеторговых сделок, которые приводят к тому, что в Россию поступает иностранная валюта.

1. Экспорт товаров. В него включаются все товары, пересекающие таможенную границу России.

2. Экспорт услуг. К нему относятся платежи за фрахт отечественных судов, обслуживание иностранных туристов, дипломатов и бизнесменов, прибывающих в страну.

3. Проценты и дивиденды, выплачиваемые российским владельцам иностранных акций. Это проценты на приобретенные на фондовом рынке акции иностранных компаний, а также доходы, переводимые действующими за границей российскими предприятиями (в форме смешанных обществ).

4. Односторонние переводы или трансферты. Сюда относятся переводы пенсий, помощь иностранным государствам и пересылаемая своим родственникам заработная плата эмигрантов, все программы правительственной или частной гуманитарной помощи, предоставляемой России. Особенность данной статьи состоит в том, что она включает все переводы, которые не предусматривают обратного потока ресурсов в обмен на полученные средства.

5. Долгосрочные займы и инвестиции иностранных резидентов в России. Они охватывают займы, предоставляемые иностранными государствами и фирмами России и российским организациям. В сфере частного предпринимательства ими являются покупка иностранцами российских производственных предприятий, строений, земли и другой недвижимости. Иногда также сделки суммируются в виде экспорта капитала. Значение сделок заключается в том, что страна продает свою землю или другую недвижимость и как бы осуществляет тот же экспорт, но только особых товаров, за которые и получает денежные средства в иностранной валюте.

6. Краткосрочные инвестиции и займы иностранных фирм и организаций, предоставляемые России. Эти сделки аналогичны предшествующим (п. 5) с той лишь разницей, что они краткосрочны (краткосрочные фирменные или банковские кредиты, предоставляемые российским фирмам). Такими же сделки будут и в том случае, если российская фирма примет решение перевести часть своих банковских активов в Россию.

7. Иностранные резервы. К ним относятся суммы валюты или иных резервов, приобретенных или полученных иностранными

государствами у Центрального банка России для создания собственных запасов (резервов).

Каждый из перечисленных видов сделок имеет свою противоположную форму, связанную с оттоком иностранной валюты из России, охватывающую импорт иностранных товаров, переводы пенсий и различных денежных средств, кредиты иностранным государствам и частным фирмам и т.д.

Объединив экспорт и импорт товаров, услуг, процентов и дивидендов, односторонних переводов и трансфертов, получаемые и предоставляемые долгосрочные и краткосрочные займы, а также приток и отток государственных резервов, получаем документ, называемый в международной экономической литературе «платежным балансом».

Рассмотренные виды сделок условно можно объединить в три группы: сделки по текущим счетам, к которым относятся прежде всего экспортно-импортные операции (п. 1, 2, 3, 4); сделки, связанные с движением капитала (п. 5 и 6); счета официальных резервов (п. 7). Различные неучтенные операции аккумулируются в статье «ошибки и пропуски» (п. 8).

Сделки первого типа представляют собой экспорт или импорт товаров или услуг. Вторая группа сделок – это не что иное, как покупка или продажа активов. Под активами подразумевается любая форма, в которой можно держать богатство, будь это акция, земля, государственный долг или любые ценные бумаги.

Ликвидные активы центральных банков, которые могут быть использованы для международных выплат, известны под названием «международная ликвидность», и их иногда называют официальными резервами. Когда-то они состояли в основном из золота. Сейчас сюда входят все ликвидные обязательства центральных банков, которые принимаются на международном уровне. Центральные банки могут и иногда меняют состав своих резервов с целью осуществления программ макроэкономической стабилизации, за которые они несут ответственность. К официальным резервам относятся находящиеся в руках центрального банка золотые запасы, Специальные права заимствования (СДР) Международного валютного фонда, резервная позиция в МВФ, резервы иностранной валюты.

Для тех государств, чьи валюты являются частью государственных резервов других стран, третья группа отражает приобретение их валют (долларов США, фунтов стерлингов, немецких марок и т.д.) другими государствами.

Принцип двойного счета. В соответствии с принятой практикой платежный баланс составляется по принципу двойного счета. Последний заключается в том, что каждая сделка записывается одновременно на двух счетах: дебетовом, свидетельствующем о поступлении товара или средств на данный счет, и кредитовом, характеризующем предоставление товара или выплату средств с данного счета.

Каждая проводимая операция включает две стороны, например, поступление товара и его оплату. Получив товар, необходимо за него заплатить. Традиционно в подготавливаемый баланс дебетовые записи вносятся со знаком «минус» (–), а его кредитовые – со знаком «плюс» (+).

Для решения вопроса о том, на какой счет, дебетовый или кредитовый, следует относить конкретную сделку, надо иметь в виду: кредитовые записи со знаком «+» касаются сделок, в результате которых деньги поступают в страну, составляющую баланс; дебетовые записи со знаком «–» касаются сделок, в результате которых страна расходует валюту.

Экспорт товаров и услуг, дары, приток капитала – все это фиксируется на кредитовом счете платежного баланса со знаком «+». Импорт же товара или зарубежные инвестиции, займы и кредиты, направляемые за рубеж, дары и пенсии, переводимые иностранцам – все это отражается на дебетовом счете со знаком «–».

Рассмотрим пример с экспортом российского товара на украинский рынок. Если Россия продала автомобиль на рынке Украины, то ей надо будет обменять украинские гривны на российские рубли для того, чтобы компенсировать издержки, понесенные в рублях (аренда помещений, покупка сырья, заработная плата рабочим и т.д.). Результатом продажи станет получение купонов с их последующим обменом на рубли, которые затем будут положены на счета российских резидентов – автомобильной фирмы или ее дилеров. Экспорт увеличивает потребность в рублях на международном рынке и оценивается со знаком «+».

В случае с импортом товаров из Украины положение будет противоположным. Для России основными сделками, обеспечивающими поступление рублей на расчетные счета, являются экспорт товаров, предоставление услуг иностранцам. К уменьшению запасов национальной валюты России – рублей, кроме импорта товаров и услуг, следует отнести расходы на туризм (например, отдых в Крыму) и расходы на содержание российских войск за границей.

Существует распространенное заблуждение, когда экспорт товаров и экспорт капитала рассматриваются как однородные виды сделок. Между тем по существу они противоположны. Экспорт товаров означает приток иностранной валюты в государство, осуществляющее поставку товаров за границу, и регистрируется со знаком «+». Экспорт капитала, наоборот, означает отток денежных средств и должен записываться со знаком «-», поскольку влечет за собой отток валюты со счетов резидентов.

Когда Российское государство или российская фирма предоставляет кредит нерезиденту, денежные средства, российские рубли будут обмениваться на иностранную валюту, тем самым увеличится «сброс» рублей.

Принцип двойного счета предполагает равенство или нулевое сальдо. Здесь есть определенная логика. Учет всех сделок как движения товаров или как движения капитала даст результат, равный нулю.

Если владелец фирмы или государство тратит больше, чем зарабатывает, то избыток потребляемых средств каким-то образом должен быть учтен. Для этого либо используются сбережения, либо берется заем у знакомых или в банке. Сальдо расходов и доходов всегда должно быть равно нулю.

Отрицательное (пассив) или положительное (актив) сальдо свидетельствует о нарушении равновесия в одном из следующих разделов платежного баланса:

- а) «видимая» торговля, связанная с продажей товаров;
- б) «невидимая» торговля, к которой, в частности, относятся разные услуги и транспортные перевозки;
- в) движение капитала из одной страны в другую.

С одной стороны, при общей сумме по дебету, превышающей общую сумму по кредиту по счетам текущих операций или операций с капиталом, возникает нетто-дебет, характеризующий возникновение дефицита (пассива) платежного баланса страны. Этот дефицит (пассив) должен быть компенсирован изменением (увеличением) международных резервов. С другой стороны, страна имеет актив платежного баланса, если общая сумма по кредиту превышает общую сумму по дебету по счетам текущих операций и операций с капиталом. Положительное сальдо компенсируется дебетовым балансом (уменьшением) по счету международных резервов.

Если для составления полноценного баланса каждая сделка теоретически должна отражаться в нем два раза, однако на прак-

тике это требование часто не выполняется. Причиной могут быть недостатки статистической отчетности или нелегальность самой сделки.

Лица, занимающиеся сбором статистических данных для составления платежного баланса, зачастую не обладают достаточно полной информацией о содержании всех сделок. Например, расходы туристов оцениваются на базе выборочных опросов, заполнения опросных листов, что не всегда отражает реальную ситуацию. Неучтенными могут оказаться денежные переводы, сознательно скрывающиеся с целью избежать уплаты налогов или в связи с противозаконным характером сделок. Впоследствии эти неучтенные средства «выплывут» в банках, но без соответствующей активной части.

В качестве примера рассмотрим российского гражданина, пожелавшего выехать на Иссык-Куль на отдых и берущего с собой денежную сумму, эквивалентную 20 тыс. руб. Активной частью этой сделки в платежном балансе России является дебетовое сальдо «импорт услуг», в то время как пассивная часть – кредитовое сальдо «платежи за границу». Эти деньги, вероятнее всего, возникнут как рублевые вложения нерезидентов в российский банке.

Величина сумм по статье «ошибки и пропуски» колеблется в зависимости от качества статистической службы, уровня ведения документации и т.д. Как правило, быстрое увеличение сумм происходит при кризисных ситуациях, ухудшении общего экономического положения страны и т.д. Эти суммы могут быть очень большими. Так, неучтенные переводы денежных средств из России, осевшие на счетах западных банков, составили, например в 19996 г., по экспертным оценкам, сумму в 10–15 млрд долл.

Рассмотрим использование двойного счета при составлении платежного баланса России на гипотетическом примере ее экономических связей с Украиной.

I. Попытаемся зафиксировать факт продажи Украине российского газа, оплата за который производится через несколько месяцев, т.е. на условиях предоставления краткосрочного кредита.

	Кредит	Дебет
Экспорт товара	+ 50 млн руб.	
Предоставление краткосрочного кредита		- 50 млн руб.

Положительное сальдо при экспорте газа означает увеличение количества иностранной валюты на счетах российских банков.

II. Далее отразим решение большого количества россиян поехать летом на отдых в Крым, что будет связано с расходом российских рублей. При оформлении расчетов это означает предоставление Украиной услуг по туризму (отдыху) с соответствующим получением денежных сумм в рублях как платы за отдых. В платежном балансе России эту плату можно представить так:

	Кредит	Дебет
Импорт услуг иностранного государства		- 20 млн руб.
Получение краткосрочного кредита	+ 20 млн руб.	

Отрицательное сальдо в строке «импорт услуг» свидетельствует об уменьшении суммы российских рублей на счетах российских банков, которые будут сняты для оплаты туристских поездок.

III. Предположим, что Россия предоставляет Украине долгосрочный кредит для оплаты импорта энергоносителей (это входит в качестве составного элемента в программу интеграции внутри СНГ). При оформлении расчетов подобную сделку можно рассматривать как предоставление Россией долгосрочных кредитов в обмен на краткосрочное кредитование России. Записи в платежном балансе таковы:

	Кредит	Дебет
Предоставление долгосрочного кредита Украине		- 100 млн руб.
Получение краткосрочного кредита Россией	+ 100 млн руб.	

IV. Наконец, проанализируем покупку украинской фирмой акций приватизированной российской компании на сумму 40 млн руб. Это есть не что иное, как приобретение долгосрочного обязательства Украины. Результат сделки – получение Россией иностранных денежных средств:

	Кредит	Дебет
Предоставление (продажа) долгосрочных обязательств (капитала)	+ 40 млн руб.	
Получение краткосрочных обязательств (капитала)		- 40 млн руб.

V. Предположим, что аналогичным образом (п. IV) российская компания приобретает пакет акций украинской фирмы. Результатом будет отток краткосрочных (ликвидных) денежных средств из России в обмен на долгосрочные обязательства Украины:

	Кредит	Дебет
Покупка долгосрочных обязательств		- 30 млн руб.
Приток краткосрочного капитала	+ 30 млн руб.	

Теперь суммируем итог выполненных операций (млн руб.):

	Кредит	Дебет
Товары	+ 50	
Услуги		- 20
Долгосрочные кредиты (получение и предоставление)		- 90
Краткосрочные кредиты (получение и предоставление)	+ 60	
Сальдо баланса	0	

Нулевое результирующее сальдо платежного баланса возникает в условиях, когда страна обладает положительным сальдо по внешней торговле (+50), отрицательным – по услугам (-20), осуществляет в значительном объеме экспорт долгосрочного капитала (-90) и имеет положительное сальдо по краткосрочным кредитам (+60).

Основные и балансирующие статьи платежного баланса. Принцип двойного счета, используемый в платежном балансе, предполагает два действия (сделки), чему соответствуют записи. Одно действие дополняет или является результатом другого. Например, покупая товар, покупатель расплачивается за него деньгами. При этом важно, что первичным было решение приобрести товар, как следствие – передать за него продавцу деньги, а не наоборот. Аналогичным образом при импорте товаров или услуг первичным является желание воспользоваться услугами и вторичным – их оплата.

Этому соответствует деление всех статей на *автономные* и *компенсирующие*. Главным моментом, определяющим вид сделок, служит первичность или производность их возникновения. Автономные статьи отражают сделки, определяемые коммерческими соображениями; балансирующие (компенсирующие) – статьи, отражающие перевод средств на обеспечение движения товаров или капитала.

Основные статьи охватывают экспорт и импорт товаров и услуг, поскольку это первичные операции, выполняемые на базе переговоров и оценки качества товаров. Аналогично первичными (основными) будут инвестиции в создание производственных филиалов. Можно сделать вывод о том, что в основных статьях фиксируются текущие операции и движение долгосрочного капитала.

В *балансирующих статьях* отражаются методы и источники урегулирования сальдо платежного баланса, включая движение валютных резервов, изменение объема краткосрочных активов, государственную помощь, государственные займы и кредиты международных финансовых организаций.

Сальдо по основным статьям, свидетельствующее о притоке иностранных денежных средств и капитала в страну (+) и, наоборот, об их оттоке (–), и есть то сальдо платежного баланса, которое рассматривается в экономической литературе и фигурирует в официальных документах.

Деление статей на основные и балансирующие, несмотря на внешние четкие критерии, на практике может таковым и не быть. Например, правительство может поставить вопрос о получении долгосрочного займа в связи с отрицательным сальдо платежного баланса. В этом случае долгосрочный заем будет, по существу, относиться к балансирующей статье. Аналогично введение наци-

ональным правительством «залоговой системы» оплаты товаров означает краткосрочное кредитование, которое в платежном балансе будет находиться в основных статьях.

Рассмотрим ситуацию с приливом в США краткосрочного капитала вследствие повышения учетной ставки американскими властями. Это происходило в начале 80-х годов после прихода к власти правительства Р. Рейгана. Является ли прилив капитала в соответствии с платежным балансом автономным или балансирующим? С точки зрения владельцев капитала их решение вложить средства в американские ценные бумаги принято самостоятельно и поэтому автономно. Однако с точки зрения американского правительства поднятие учетных ставок и прилив краткосрочного капитала представляет собой реакцию на дефицит платежного баланса и поэтому подходит скорее к балансирующей статье.

На практике в одной балансовой статье могут отражаться как автономные, так и компенсирующие сделки. Наконец, одни и те же статьи могут рассматриваться и как основные, и как балансирующие в зависимости от целей, стоящих при подведении баланса.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте основные счета платежного баланса.
2. По каким статьям платежного баланса пройдут сделки в случае:
 - а) покупки российской фирмой активов украинского глиноземного завода;
 - б) оплаты российским туристом проживания в гостинице в Ялте;
 - в) покупки российским туристом украинских товаров в магазинах Симферополя;
 - г) краткосрочного кредитования российским поставщиком закупки в Украине двигателей для самолетов АН;
 - д) получения Россией кредита МВФ на структурную перестройку?
3. Охарактеризуйте основные разделы платежного баланса.
4. Охарактеризуйте основные и балансирующие статьи платежного баланса. Какие статьи платежного баланса могут быть основными и балансирующими одновременно?

4.2. ВИДЫ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ

Итоговое равновесие не означает наличия дисбаланса по отдельным группам статей. Многое зависит от того, где будет проведена сальдирующая средняя линия, так как при общем подсчете учитываются лишь позиции, оказавшиеся выше средней линии; позиции ниже ее исключаются из рассмотрения. В результате можно получить несколько различных видов балансов (табл. 4.1).

При оценке положения страны в международных расчетах прежде всего определяется соотношение экспорта и импорта. Подведение черты под объемами поступления и продажи товаров за границу позволяет получить *торговый баланс*. Торговый баланс может подводиться регулярно по мере того, как таможенные органы собирают и обрабатывают статистику по торговле.

Торговый баланс как разница между экспортом и импортом содержит минимум информации. Однако он является важнейшим исходным показателем общей ситуации, поскольку на долю торговли приходится около 80% всего объема международных экономических отношений. Некоторые сложности подсчетов при подведении сальдо по торговому балансу возникают в связи с тем, что экспорт в мировой статистике учитывается в ценах фоб, т.е. не включает стоимость транспорта, страхования и т.д. Импорт подсчитывается в ценах сиф, включает и страхование, и фрахт. Разница в стоимости фрахта и страхования, составляющая в среднем около 10% общей стоимости поставляемых товаров, вычитается при подсчете.

Торговое сальдо во многом определяет общий итог платежного баланса, однако отрицательное торговое сальдо не обязательно означает общий дефицит. Так, Великобритания в последней трети XIX в. длительное время допускала отрицательное сальдо по торговым операциям, поскольку оно с лихвой перекрывалось поступлениями из других источников, в том числе в сфере услуг.

США после окончания второй мировой войны постоянно имели положительное сальдо внешней торговли, которое сводилось на нет расходами на экспорт капитала и содержанием заграничных военных баз. Дополнение стоимости экспортно-импортных операций «невидимой» торговлей (услуги) дает возможность получить **баланс торговли и услуг**.

Таблица 4.1

Виды балансов

Базисный баланс		Баланс автономных счетов		Баланс ликвидности	
составляющие	источники покрытия	составляющие	источники покрытия	составляющие	источники покрытия
Баланс текущих счетов	Баланс движения краткосрочного капитала	Базисный баланс	Баланс движения счетов официальных резервов	Базисный баланс	Краткосрочный национальный капитал, находящийся у нерезидентов
Баланс движения долгосрочного капитала	Баланс движения счетов официальных резервов	Баланс движения краткосрочного капитала	Статья «ошибки и пропуски»	Краткосрочный капитал, находящийся в руках резидентов	
	Статья «ошибки и пропуски»				Баланс движения счетов официальных резервов

Торговля услугами включает расходы, связанные с зарубежными путешествиями, морскими перевозками и финансами. Например, российские туристы, находящиеся за границей и приобретающие там иностранные товары и услуги, расходуют деньги на импорт, так же как и их соотечественники, приобретающие импортные товары в России. Аналогично продает свои услуги российская транспортная фирма «Балтийское пароходство», предоставляющая суда в аренду иностранным фирмам.

Для некоторых стран раздел «услуги» может оказаться значительным. Так, в странах, через территорию которых проходят большие туристские потоки, большую роль могут играть поступления от туризма. В Греции и Испании поступления от иностранных туристов составляют 60–80% объема стоимости товарного экспорта.

В отличие от торговли товарами информацию о продаже услуг можно получить только в результате косвенных подсчетов, что ведет к некоторой задержке с публикацией баланса. Баланс по торговле и услугам представляет интерес прежде всего как показатель агрегированных потребностей (расходов) при расчете национального дохода. Значение показателя также ограничено, и он обычно используется в комбинации с другими.

Положение страны в международных расчетах характеризуют также суммы, перечисляемые в виде пенсий, даров, безвозмездных субсидий. Фактически под этим подразумевается импорт в страну иностранных товаров в форме безвозмездной помощи. Важно, что все сделки такого рода односторонни, и страна, перечисляющая средства, ничего не получает взамен.

Прибавление к балансу товаров и услуг сумм по односторонним переводам и дарам позволяет получить *баланс по текущим операциям*. Здесь над сальдирующей средней линией оказываются все статьи, связанные с движением средств по товарам и услугам; под линией – с движением резервов как частных, так и государственных.

Баланс по текущим операциям (счетах) дает достаточно полный объем информации относительно экономического положения страны.

Положительное сальдо баланса по текущим операциям свидетельствует о том, что страна продает произведенные ею товары и услуги другим странам в большем объеме, чем покупает. В качестве примера можно представить семью, обладающую финансо-

выми средствами в количестве, достаточном для того, чтобы оставлять часть сбережений на случай непредвиденных обстоятельств или оказания помощи (кредитования) соседям.

Дефицит же баланса по текущим операциям отражает увеличение задолженности страны другим государствам. По аналогии можно представить семью, живущую за счет займов и кредитов или расходующую ранее накопленные сбережения. Баланс по текущим счетам недостаточно информативен с точки зрения определения состояния, в котором находится экономика страны.

Из курса макроэкономики известно, что национальный продукт (Y) (ВНП) – это то, что страна тратит на все нужды, включая потребительские расходы частного сектора на товары и услуги (C), плюс частные закупки основных средств производства (I) плюс правительственные закупки товаров и услуг (q).

Если страна принимает участие в международном обмене, то к этой сумме надо прибавить разницу между текущим экспортом (E_x) и импортом товаров и услуг (I_m), т.е. сальдо баланса по текущим операциям.

$$Y = (C + I + q) + CA,$$

$$\text{где } CA = E_x - I_m.$$

Если в качестве примера мы возьмем страну «Лесная», специализирующуюся исключительно на производстве древесины (пиломатериалы) в размере 100 куб. м., где на текущее потребление резидентами расходуется 50 куб. м, инвестиционное строительство 30 куб. м, на правительственные расходы приходится 10 куб. м; оставшаяся часть в размере 10 куб. м должна, очевидно, вывозиться за границу.

Пример.

Валовой национальный продукт страны «Лесная»

ВНП	= Частное потребление текущее	+ Частные инвестиции	+ Гос. потребл. (расходы)	+ Экспорт	– Импорт
100 куб. м =	50	+30	+10	+10	–5

Если сумма оплаченного импорта составляет только 5 куб. м, оставшаяся часть экспорта не оплачена, то она, очевидно, представляет собой долгосрочные ссуды, плата за которые осуществится впоследствии в форме дивидендов или процентов. Другими словами, страна, обладающая положительным сальдо баланса по текущим операциям, увеличивает свои инвестиции (или активы за границей), полагая, что впоследствии это будет компенсировано за счет дополнительных доходов от этих инвестиций.

Очевидно, верным является и обратное утверждение, что страна, имеющая отрицательное сальдо увеличивает свои внутренние инвестиции за счет других государств и предполагается, что она будет впоследствии выплачивать проценты по этим займам.

Этот тезис может быть скорректирован следующим образом: в случае, когда страна участвует во внешней торговле, инвестиции во внутреннюю экономику (Т) могут быть выше величины сбережений (S) за счет отрицательной разницы в сальдо баланса по текущим операциям.

$$T = S + (I_m - E_x).$$

Положительное сальдо баланса по текущим счетам в течение длительного периода времени означает наличие в избытке большого количества ресурсов для долгосрочного оттока капитала. Так, например, в Японии значительная величина положительного сальдо, имевшая место в течение 80-х годов, сочеталась со значительным объемом оттока иностранной валюты в связи с приобретением значительного количества зарубежных активов. В течение периода 1981–1991 гг. вывоз капитала из Японии составил величину от 500 до 600 млрд долл.

С самого начала, однако, надо осторожно относиться к тезису о том, что положительное сальдо баланса по текущим счетам во всех случаях является положительным моментом. В ряде случаев оно связано с низкими темпами роста импорта и низкими темпами развития национальной экономики.

Дефицит может дать основания предполагать, что страна живет не по средствам; однако вполне допустимо, что он связан с быстрыми темпами роста экономики и большим объемом импорта.

Примером страны, где постоянное отрицательное сальдо баланса по текущим операциям имело негативные последствия, приведшие к кризису задолженности, является Мексика. Баланс этой страны по текущим операциям постоянно сводился с отрицательным сальдо до 1982 г., когда разразился международный кризис задолженности. Депрессия в США, кризис неплатежей в большинстве развивающихся стран усугубили общую экономическую ситуацию. Мексика оказалась вынужденной выплачивать крупные суммы (основную часть экспортных доходов) за предоставленные ранее кредиты, а это привело к кризису неплатежей.

Дополнение баланса по текущим операциям статьями по долгосрочным переводам и платежам позволяет вывести *базисный баланс*. Базисный баланс играет очень большое значение для понимания ситуации, в которой находится экономика страны. Фактически он показывает сальдо по автономным статьям баланса, т.е. характеризует положение национальной валюты. Если сальдо базисного баланса отрицательное, то это значит, что страна вынуждена вывозить больше, чем ввозить, и соответственно стабильность национальной валюты падает. Центральный банк вынужден продавать иностранную валюту.

Дисбаланс автономных статей должен быть компенсирован корректировкой запасов или изменением курса национальной валюты. Центральный банк вынужден выступать с валютными интервенциями, т.е. продавать или покупать иностранную валюту для того, чтобы сбалансировать сальдо платежей.

Так, например, в России в начале 2000 г. в связи с резким повышением цен на нефть и увеличением поступлений иностранной валюты Банк России вынужден был выступить с рублевыми интервенциями, чтобы не повысить курс рубля. Тем не менее курс рубля повысился с 28,8 руб. за доллар зимой 1999 г. до 27,7 руб. к лету 2000 г. Одновременно резервы Банка России увеличились с 12 млрд долл. до 24 млрд долл. за этот же период.

Добавление к базисному балансу статьи «движение краткосрочного капитала» дает *баланс автономных счетов*. Краткосрочный капитал более гибко реагирует на изменение процентной ставки (хотя и не всегда). Основная часть движения краткосрочного капитала связана с обеспечением торговли товарами и услугами.

Краткосрочная задолженность свидетельствует о наличии или, наоборот, нехватке краткосрочных долговых обязательств (их еще иногда называют международными резервами). Этими обязатель-

ствами можно воспользоваться для того, чтобы обменять их на иностранную валюту в связи с изменениями в балансе, вызванными циклическими трудностями, долгосрочными обязательствами и т.д. В кризисных обстоятельствах активы по краткосрочным резервам могут использоваться для погашения задолженности.

Так, в начале 90-х годов XX в. Внешторгбанк, не имея средств для оплаты долгосрочных и среднесрочных займов, предоставленных бывшему СССР иностранными банками, использовал краткосрочные активы и, в частности, средства на счетах предприятий для выплаты долгов и процентов по долгосрочным и среднесрочным кредитам. Были заморожены на несколько лет валютные счета не только юридических, но и физических лиц.

Большой объем краткосрочных обязательств может поставить страну в тяжелое положение, даже если она располагает значительными суммами привлеченных долгосрочных займов. Такую ситуацию можно сравнить с положением должника, истратившего все текущие средства, но обладающего недвижимостью: быстро продать ее по нормальной цене с целью уплаты долга оказывается невозможным. Страна, имеющая превышающий норму объем краткосрочной задолженности, будет вынуждена привлекать иностранные краткосрочные кредиты или даже произвести девальвацию своей валюты.

Важность баланса автономных счетов связана с тем, что движение международного краткосрочного капитала может быть не временным явлением, а следствием долгосрочных тенденций в развитии экономики страны. Например, крупные международные фирмы могут приобретать краткосрочные зарубежные обязательства как следствие своего развития. Национальная валюта может приобретаться иностранными гражданами для ее использования в международных сделках. Такая ситуация сложилась в начале 70-х годов, когда повышение цен на нефть (деноминированных в долларах) увеличило потребность в долларах и повысило курс доллара на международных валютных рынках.

В 90-х годах в странах распавшегося СССР граждане начали в массовом количестве приобретать доллары с целью застраховать себя от обесценивания национальных валют.

Еще одна разновидность — баланс ликвидности — отличается от баланса автономных счетов включением или невключением таких статей, как ошибки и пропуски, краткосрочные обязательства, находящиеся у резидентов страны, и др. (см. табл. 4.1).

Так, в послевоенный период краткосрочные обязательства США активно накапливались у нерезидентов, использовавших их для платежа. Со своей стороны США, оценивая эти обязательства с консервативной позиции, вводили ограничения в денежной и финансовой политике, затрудняя выполнение программ роста занятости и увеличения национального дохода.

Далее остановимся на статье «государственные резервы». В число национальных резервов, накапливаемых государством на счетах национального банка, включаются золото, запасы иностранной валюты (ведущих развитых стран: доллары США, немецкие марки, японские иены, швейцарские и французские франки и т.д.), резервные квоты МВФ и СПЗ («Специальные права заимствования» в МВФ).

Роль государственных резервов многогранна. Сюда относятся выполнение таких функций, как обеспечение гарантий поддержания курса национальной валюты, страхование от неожиданных потерь при неурожаях, стихийных бедствиях, гражданских беспорядках, военных действиях. Резервы гарантируют кредитоспособность нации, а при использовании в форме кредита обеспечивают дополнительную прибыль в бюджет страны.

Поддержание курса национальной валюты зависит от продажи валютных резервов при образовании отрицательного сальдо платежного баланса. Что касается гарантированного снабжения страны, когда происходят неожиданные потрясения, то наиболее ярким примером может быть использование государственных резервов в большинстве промышленно развитых стран в связи с резким подорожанием нефти.

В ряде случаев страны предпочитают не продавать свои резервы, сдавая их в «аренду» под проценты. Это аналогично тому, как нуждающийся предпочитает не продавать свои ценности, а сдает их в ломбард для получения ссуды. Примером подобного использования государственных валютных резервов является возмездная передача Россией части золотого запаса на условиях «своп», т.е. с гарантией последующего выкупа. Такие активы по краткосрочным резервам позволяют «пережить» временные трудности с платежным балансом.

Увеличение золотовалютных резервов положительно влияет на международный престиж страны, свидетельствуя об устойчивости и надежности ее экономического положения. Сам рост ре-

зервов не представляет собой положительного явления во всех случаях. Накопление резервов особенно бесперспективно, когда речь идет об иностранных валютах, подверженных девальвации. Даже при получении в обмен на реальные товары полновесной валюты ситуация далеко не всегда однозначно положительна, поскольку страна получает в свое распоряжение «мертвый капитал», потребность в котором может и не возникнуть.

Изменение в резервах национального банка и одновременное движение капитала по долгосрочным и краткосрочным счетам – зеркальное отражение баланса по текущим операциям. Такая ситуация вполне понятна, если вспомнить, что продажа товаров, услуг и предоставление даров соответствуют долгосрочным и краткосрочным переводам капитала и займов.

Рассмотренные виды не исключают возможности введения и иных платежных балансов для решения какой-либо национальной задачи. В практике отдельных стран используется, например, *баланс международной инвестиционной задолженности*. Он фиксирует увеличение или, наоборот, отток обязательств и средств. Такой баланс может быть определен как сумма всех прошлых дебетовых и кредитовых счетов в разделе движения капитала.

Россия, столкнувшись с кризисной ситуацией в области своей иностранной задолженности, опубликовала платежный баланс в 1993 г., специально выделив разделы, касающиеся суммы выплаченных, задержанных и аннулированных долгов по отношению к своим дебиторам (в основном развивающимся странам) и кредиторах (развитым государствам).

В платежный баланс России были включены статьи, касающиеся привлеченных долгосрочных и краткосрочных кредитов с разбивкой по объему использованных и амортизированных сумм. Причина в том, что Советский Союз, предоставивший ранее значительные суммы развивающимся странам, столкнулся с неплатежеспособностью заемщиков (долги Советского Союза были переданы России как правопреемнику). Кроме того, Россия, получив значительные заемные средства от развитых стран, оказалась в сложном положении с выплатой этих долгов.

Бесспорный интерес для анализа экономической ситуации отдельных стран представляет унифицированная схема платежного баланса, публикуемая Международным валютным фондом по структуре, одобренной в ООН (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Платежные балансы США, Японии и Франции в 1999 г.

(млрд долл.)

Основные статьи	Страны		
	США	Япония	Франция
А. Текущие операции	-338,92	106,87	37,23
Экспорт товаров, фоб	685,34	403,69	298,15
Импорт товаров, фоб	-1030,16	-280,37	-278,08
<i>Торговый баланс</i>	-344,82	123,32	20,07
Услуги (кредит)	274,76	61,00	83,34
Услуги (дебет)	-197,49	-115,16	-64,26
<i>Баланс по товарам и услугам</i>	-267,55	69,16	39,15
Доход от инвестиций (кредит)	273,88	187,27	67,85
Доход от инвестиций (дебет)	-298,65	-138,43	-56,80
<i>Баланс по товарам, услугам и доходам</i>	-292,33	119,00	50,19
Трансферты (кредит)	6,72	6,21	18,80
Трансферты (дебет)	-48,91	-18,35	-31,76
В. Счет капитала (сальдо)	-0,17	-16,47	1,47
С. Долгосрочные инвестиции (финансовый счет) сальдо	369,49	-31,11	-41,80
Прямые инвестиции (вывоз)	-152,16	-22,27	-106,83
Прямые инвестиции (ввоз)	282,51	12,31	38,82
Портфельные инвестиции (активы)	-97,88	-154,61	-129,84
Портфельные инвестиции (обязательства)	335,31	126,93	115,44
Прочие инвестиции (активы)	-131,28	266,34	-31,23
Прочие инвестиции (обязательства)	132,98	-265,12	74,05
Д. Ошибки и пропуски (сальдо)	-39,12	16,97	1,31
Общий платежный баланс (А + В + С + Д)	-8,72	76,26	-1,78
Е. Официальные резервы и их субституты (увеличение резервов «-»)	8,72	-76,26	1,78

Источник: International Financial Statistics, IMF, Wash, August 2000.

В табл. 4.2 представлена в обобщенном виде базисная информация о состоянии внешних расчетов трех ведущих экономических держав мира – США, Японии и Франции (одной из ведущих стран третьего «полюса силы» современного мира – Европейского союза).

Как следует из приведенных показателей, крупным активом как торгового баланса, так и кредитовым (положительным) сальдо по текущим операциям обладает Япония. Для Франции характерен небольшой актив, равный положительному сальдо по услугам (примерно по 20 млрд долл. в том и другом случаях).

США постоянно обладают отрицательным сальдо по торговым операциям, которое в течение 90-х годов колебалось в среднем в пределах 100–200 млрд долл., достигнув в 1999 г. почти 345 млрд долл. Эта величина, однако, частично уравнивалась постоянным активным сальдо по статье «услуги».

Положительное сальдо по статьям, связанным с переводом доходов за акции, платежам по заработной плате и т.д. было характерно для Японии и Франции; такое положение особенно типично для Японии, которая, допуская иностранный капитал в минимальном объеме в свою экономику, активно выкачивает финансовые средства из других стран, включая своих соседей.

Приведенные данные о капитальных и финансовых счетах свидетельствуют о том, что США являются крупным инвестором прежде всего в области прямых капиталовложений. Для других стран более типичным является ориентация на использование портфельных вложений. Как показывает табл. 4.2, во Франции они достигли почти 130 млрд долл.

Заключительный раздел платежного баланса, показывающий различные способы приведения его в равновесие, содержит информацию об индивидуальном способе, используемом каждой из рассмотренных стран. Здесь знак имеет противоположное значение, т.е. увеличение официальных резервов обозначается знаком «–» и уменьшение знаком «+». Как видно из представленного материала, в 1999 г. увеличились иностранные резервы в Японии и уменьшились в США и Франции.

Контрольные вопросы

1. Перечислите виды платежных балансов и статьи, которые входят в качестве их составляющих элементов.
2. Проанализируйте связь между национальным доходом страны и состоянием текущего баланса.

3. Охарактеризуйте базисный баланс и статьи, его составляющие.

4. Проанализируйте платежные балансы стран СНГ. Определите величину базисных балансов и балансов по текущим операциям России, Украины, Белоруссии.

4.3. ТЕОРИИ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ

Многообразие видов балансов, зависящих от анализируемой внешнеэкономической деятельности, отражается и в теории. Каждая из теорий, давая собственную интерпретацию системе межгосударственных связей, фиксирует внимание на каком-либо отдельном аспекте этих связей: товарном, финансовом, денежном и т.д. Первыми попытались рассмотреть сущность платежного баланса сторонники неоклассического подхода, представляющие связь между импортом и экспортом с учетом цен производимых товаров и услуг.

Теория сравнительных издержек, рассмотренная ранее, исходит из того, что страна выгадывает в том случае, если она будет специализироваться на производстве такого товара, по которому она обладает сравнительным преимуществом и, наоборот, импортировать те товары, по которым сравнительными преимуществами обладают ее соседи. При этом, однако, теория не отвечает на вопрос о том, каким образом будут выравнены экспорт и импорт.

Если возвратиться к вопросу об обмене вина и сукна между Англией и Португалией, то остается невыясненным следующее. Если экспорт сукна из Англии в Португалию принесет ей 200 англ. ф. ст. прибыли, а импорт вина потребует выплаты 100 англ. ф. ст., то таким образом будут выравниваться взаимные поставки. В противном случае Португалии придется взять из своих резервов сумму 100 англ. ф. ст. и оплатить импорт сукна. Таким образом, тезис меркантилистов о том, что свободная торговля может сократить сумму накопленных страной богатств, остается во многом неопровергнутым.

Первым, кто попытался решить проблему корректировки торгового баланса, был англичанин Д. Хьюм (табл. 4.3).

Схема Д. Хьюма

	Страна А	Страна Б
Этап I	Приток золота в страну и увеличение его количества в обращении	Чистый отток золота и уменьшение его количества как денежного металла
Этап II	Падение цен на золото и рост (в золотом эквиваленте) цены на товары	Рост цен на золото и падение (в золотом эквиваленте) цены на товары и услуги
Этап III	Рост импорта, сокращение экспорта товаров и отток золота из страны	Рост экспорта товаров, сокращение импорта и приток золота

Английский экономист попытался разработать модель стабилизации платежного, точнее торгового, баланса исходя из действовавших в его период условий, когда текущие операции представляли собой исключительно потоки товаров, оплачиваемые денежным металлом (золотом и серебром).

Д. Хьюм поставил под сомнение основной тезис меркантилистов о том, что абсолютное увеличение имеющегося в стране металла является абсолютным благом и не оказывает отрицательного влияния на конкурентоспособность страны на мировом рынке. По его мнению, платежный баланс обладает способностью к автоматическому выравниванию в связи с ухудшением конкурентоспособности страны, накапливавшей избыточное количество золота и серебра в связи с превышением экспортных операций над импортными. Выравнивание должно происходить в два этапа.

На первом этапе избыток экспорта и недостаток импорта должны были компенсироваться притоком золота в страну, имеющую положительное торговое сальдо. Поток золота становился «противовесом» экспортному потоку товаров (теория долгосрочного перелива капитала еще не появилась) и должен был привести к увеличению количества золота в стране. Страна с дефицитом платежного баланса, наоборот, лишится значительной части золота и соответственно денежных средств (в тот период выпуск денег ограничивался объемом имеющегося и обеспечивающего их золота).

На втором этапе в стране, где количество золота и обеспеченных им бумажных средств увеличится, произойдет денежная инфляция и повысятся цены на товары.

В стране, длительное время имеющей отрицательное сальдо, положение будет противоположным. Повысится денежная стоимость товаров в стране с преимущественным экспортом, и понизится стоимость единицы товара в денежном эквиваленте в стране-контрагенте. Более дорогой товар страны А не сможет найти покупателей в стране Б, в результате снизится экспорт и платежный баланс придет в равновесие.

Теоретически этот постулат базировался на ряде допущений: наличие прямой связи между количеством денег в обращении и уровнем цен (впоследствии это будет названо количественной теорией денег); свободное обращение национальной валюты в золото и свободное перемещение золотой валюты между странами; спрос на продаваемые на национальном рынке товары эластичен по отношению к цене (увеличение цен приводит к сокращению потребления товаров, и наоборот).

Рассмотрим использование теоретических положений на практическом примере. Соковыжималка стоит, например, 10 руб. в Москве и 30 купонов в Киеве. Выбор будет оправдываться курсом купона и рубля. Если обменный курс рубля равен трем купонам, то цена будет одинакова и торговля не состоится.

Ситуация может измениться при удешевлении соковыжималки (например, из-за себестоимости), а также благодаря изменению обменного курса валюты (купона или рубля). Российский производитель соковыжималки может снизить ее цену на украинском рынке до 27 купонов.

В этом случае российская соковыжималка подешевеет на 3 купона и, будучи продана в Киеве, даст фирме только 9 руб., или 27 купонов. Возникает вопрос: будет ли уменьшение стоимости одной соковыжималки компенсировано повышением общей суммы выручки за счет увеличения количества проданного товара?

При его решении необходимо определить эластичность спроса в зависимости от цены. Если эластичность спроса больше единицы, то процентное увеличение количества проданного товара оказывается большим, чем процентное снижение цены. Если же оно оказывается меньшим, то общая сумма поступлений при снижении цены будет уменьшаться, поскольку дополнительных заказов на продаваемый товар поступает недостаточно для компенсации снижения цены единицы изделия.

Соковыжималка, как типично промышленное изделие, характеризуется высокой степенью эластичности спроса, превышающей

единицу. Снижение себестоимости или цены товара, скажем, на 10 или 30% будет означать 40 или 50%-ное увеличение количества проданных единиц изделия. Потери от снижения цены будут компенсированы увеличением поступлений за счет большего количества проданных единиц.

Товарная структура экспорта и импорта может оказаться различной: неодинаково будет воздействие изменившейся цены на объем продаж, т.е. различна эластичность импорта и экспорта. Выход состоит в нахождении общей величины эластичности импорта и экспорта.

На базе неоклассической теории можно сформулировать общий вывод: улучшение платежного баланса наступит тогда, когда сумма эластичности цен на импортные товары для резидентов и на экспортные товары для нерезидентов превысит единицу.

Такая формулировка как бы суммирует результаты, полученные от взаимного снижения цен на импортную и экспортную продукцию и соответственного увеличения объема экспортируемых товаров.

Вместе с тем цены могут снижаться не только за счет девальвации, когда она затрагивает экспорт и импорт одновременно. Возможны варианты, когда понизятся экспортные цены вследствие уменьшения стоимости рабочей силы (снижение заработной платы), сокращения издержек производства (открытие нового месторождения) и т.д. Здесь результат будет односторонний, т.е. затронет лишь экспорт. Рассмотренная ситуация получила в экономической литературе наименование теоремы Маршалла – Лернера. Она возможна только при наличии ряда дополнительных условий.

Прежде всего это, например, предположение о том, что не происходит увеличения доходов производителей, изготавливающих большее количество товаров, и т.д. Это условие трудновыполнимо.

Сложно на практике определить уровень эластичности: он носит условный характер, так как зависит от периода реагирования объема продажи товара на изменение уровня цен. В общем, проанализированные положения скорее абстрактно-теоретические, чем реальные. Важным является то обстоятельство, что с помощью классической теории, вывода равновесия или, наоборот, неравновесия платежного баланса из соотношения издержек производства или из курсовых соотношений валют, т.е. из сравнительного анализа цен на национальные и иностранные товары, можно решить проблему в сфере ценообразования.

Однако на практике правительства крайне неохотно идут на корректировку цен путем ревальвации, поскольку это связано с падением величины экспорта. С такой ситуацией столкнулась Россия в конце 1999 г. – начале 2000 г. Увеличение денежных поступлений от экспорта (правда, не в связи с увеличением объемов, а в основном по причине роста цен на энергоносители) поставило вопрос о ревальвации национальной валюты – рубля. Правительство, стремясь не допустить падения экспорта, которое неизбежно последовало бы в результате такой меры, пошло по пути стерилизации избыточных денежных средств (начало накапливать валютные средства, увеличивать объем заимствований и т.д.). Однако некоторого повышения курса рубля (т.е. повышения стоимости национальных товаров по сравнению с иностранными на 4–5%) избежать не удалось.

Надо признать, что нежелание ревальвировать валюту и повышать цену своих товаров на внутреннем и в особенности внешнем рынке проявили и другие государства. Европейские страны и прежде всего Германия, а также Япония в 60-е годы отказались от повышения цен на импортные товары.

В чистом виде, однако, неоклассическая доктрина проявляется достаточно редко: государства не идут на повышение цен на национальные товары, т.е. на ревальвацию валюты из-за опасения уменьшить объем экспорта.

Классическая теория платежного баланса исходит из основного постулата неоклассики – идеи равновесия, в соответствии с которой внутриэкономические факторы автоматически препятствуют дестабилизации платежного (торгового) баланса, стремясь выравнять стоимость экспортных и импортных потоков и выплачиваемых денежных средств. Разработанная на основе золотого стандарта неоклассическая модель, будучи примененной в современных условиях колеблющихся валютных курсов, требует некоторой корректировки.

Вторым важным аспектом классической теории платежного баланса является тот факт, что она связывает равновесие платежного баланса прежде всего с анализом фактически первой части платежного баланса (сальдо текущих операций по товарам и услугам), используя такие понятия, как эластичность спроса и предложения, курсовые разницы и т.д.

Кейнсианская теория платежного баланса. В этой теории как составном элементе общей кейнсианской доктрины оперируют следующими показателями:

• агрегированные расходы (D) – общие расходы, которые готовы осуществлять все национальные хозяйственные единицы (потребители и производители) для обеспечения потребления (C) и инвестиций (I), т.е.

$$D = C + I + E - M,$$

где E – экспорт;
M – импорт;

• агрегированный выпуск (O) – общее производство инвестиционных и потребительских товаров (или валовой национальный продукт, если речь идет о периоде в один год);

• национальный доход (Y) – сумма средств, заработанных всеми «факторами», *участвующими* в производстве, т.е. национальный доход включает заработную плату, процентную ставку, ренту и прибыль.

Если исходить из того, что D и O равны, а

$$D = C + I + E - M,$$

то после замены D на O получаем формулу

$$O = C + I + E - M$$

или

$$E - M = O - (C + I).$$

Сумма показателей C + I представляет собой не что иное, как валовые внутренние расходы.

Другими словами, с помощью кейнсианской теории платежный баланс связывается с выпуском, из которого после вычета валовых внутренних расходов автоматически «выпадает в осадок» платежный баланс. Валютный курс, конкурентоспособность, другие аналогичные параметры имеют значение здесь лишь постольку, поскольку они влияют на выпуск или валовые внутренние расходы. Например, ревальвация в случае уменьшения экспорта и при условии, что она не оказала воздействия ни на импорт (другие товары и другая динамика спроса), ни на производство, может отрицательно повлиять на платежный баланс.

Рассмотрим выводы, которые могут быть сделаны для практических программ регулирования платежного баланса с учетом взаимодействия показателей, используемых в кейнсианской теории.

Так, дефляция ведет к улучшению платежного баланса. Этот вывод следует из того, что уменьшение денежных средств в обращении уменьшает государственные расходы, расходы потребителей и инвестиции. Здесь одновременно снижается выпуск товаров, но общее улучшение платежного баланса при сокращении объема выпуска может происходить за счет большего сокращения расходов.

Одним из наиболее применяемых терминов, введенных сторонниками кейнсианской теории, становится «стимулирование роста экспорта». Согласно этой теории платежный баланс непосредственно связан с величиной расходов или выпуска. Так, улучшение платежного баланса может быть достигнуто при условии, что выпуск снижается одновременно с сокращением внутренних расходов, если при этом сокращение выпуска относительно меньше по объему, чем снижение расходов.

Для более точного определения разницы между экспортом и импортом вводим такой показатель, как «маргинальная склонность к импорту» или эластичность дохода в зависимости от потребности в импорте.

«Маргинальная склонность к импорту» может быть выражена формулой

$$M_y = \frac{d_m}{d_y},$$

где d_m и d_y – величины изменений импорта и национального дохода.

Знание величины M_y позволяет прогнозировать динамику платежного баланса в зависимости от динамики изменений национального дохода.

Предположим, что страна А решила ограничить кредитование и увеличить налоги с целью сокращения национального дохода на 200 млрд руб. В этом случае потребление национальных и импортных товаров уменьшится, что будет определяться показателем M_y . Если, например, $M_y = 0,5$, то расходы на импорт уменьшатся на 100 млрд руб. (200 млрд руб. · 0,5).

Именно на такую сумму уменьшится импорт и улучшится состояние платежного баланса. При этом подразумевается, что величина экспорта отличается низким уровнем эластичности и практически остается неизменной.

Кейнсианские методы регулирования платежного баланса ориентированы на непосредственное воздействие на такие автономные статьи платежного баланса, как экспорт, прямое зарубежное инвестирование. В 60-е и начале 70-х годов, когда господство кейнсианских методов регулирования было определяющим, США, столкнувшись с отрицательным сальдо своего платежного баланса, использовали такие средства, как ограничение финансовых расходов туристов за рубежом, введение дополнительных налогов на перевод финансовых инвестиционных средств за границу, дополнительные налоги на перевод прибыли за рубеж.

Кейнсианские ограничительные меры, связанные с дополнительными налогами на зарубежную инвестиционную активность, применяли и страны Западной Европы, ограничивавшие долгосрочные инвестиционные кредиты в 60-е годы.

К концу 70-х годов, однако, выявилась крайне низкая эффективность этих средств в связи с появлением различных альтернативных способов обхода налоговых ограничений, накладываемых государством.

Монетаристская теория платежного баланса. Идея монетаризма заключается в обеспечении в процессе деятельности отдельных физических и юридических лиц фиксированных соотношений между тремя параметрами:

- а) суммой имеющихся денежных средств (M_d);
- б) выпуском или доходом; в итоге оба показателя совпадают и выражаются в виде цены (P_a), умноженной на объем производства Q_a ($P_a Q_a$);
- в) активами (кроме денег). Это прежде всего цены (P_α), умноженные на количество товара (Q_α).

Величина денежных средств составляет:

$$M_d = P_a Q_a = P_\alpha Q_\alpha$$

В случае нарушения равновесия лица и компании будут стремиться восстановить объем своих денежных средств, результатом чего станет изменение $P_\alpha Q_\alpha$ и $P_a Q_a$.

Например, если государство сократит количество выпускаемых денежных средств, то нарушится равновесие частного сектора, поскольку его наличные средства окажутся меньше потребностей. Поэтому физические лица, действующие в частном секторе, постараются восстановить равновесие своих денежных расходов путем сокращения текущих расходов, затрат на покупку основных средств и путем продажи основных средств. Фирмы, действующие в частном секторе, будут также сокращать свои запасы.

В результате в стране получится избыток товаров и основных средств. Цены на товары и основные средства, поступающие на рынок, уменьшатся. Это продолжится до тех пор, пока уменьшение $P_\alpha Q_\alpha$ и $P_a Q_a$ не достигнет того же уровня, что и первоначальное уменьшение денежных средств M_d .

Теоретики монетаризма объясняют последнюю ситуацию следующим образом. При выходе на рынок дополнительных товаров и основных средств их приобретают иностранные покупатели. Таким образом, не происходит ни снижения выпуска, ни уменьшения цены или количества основных средств.

Если же правительство увеличивает выпуск денежных средств, то иностранные производители обеспечат предложение дополнительного количества товаров. Дефицит национальных товаров будет компенсироваться импортом. Свидетельством переориентации избыточного денежного спроса на импорт иностранных товаров может служить дефицит платежного баланса. При нехватке денежных средств в связи с сокращением расходов (дефляцией) будет происходить расширение экспорта и, как следствие, появится положительное сальдо платежного баланса.

Итак, дефицит или положительное сальдо платежного баланса означает не что иное, как инфляционную или, наоборот, дефляционную государственную политику.

Другими словами, монетаристы исходят из того, что нарушение платежного баланса связано прежде всего с избыточным «накачиванием» денежных средств в обращение по сравнению с реальными потребностями в них. Если избыток денег превышает допустимый предел, возникает дефицит платежного баланса. Нехватка денежных средств ведет к использованию иностранной валюты, поступающей из-за рубежа. После оттока или, наоборот,

притока необходимого количества валюты дефицит или положительное сальдо платежного баланса ликвидируется.

Положительное сальдо платежного баланса возможно тогда, когда развитие национальной экономики не будет компенсировано поступлением денежных средств, необходимых для «обеспечения» возрастающего объема товаров и услуг. Такая ситуация, утверждают монетаристы, существовала в Германии в 70-х годах. Экономическое развитие сопровождалось постоянным положительным сальдо.

Именно аналогичные исходные предпосылки, т.е. низкие темпы роста и избыточные финансовые «вливания», по мнению монетаристов, объясняют неоднократные девальвации американского доллара и английского фунта стерлингов в этот же период времени.

Монетаристы допускают, что дефицит платежного баланса страны может быть вызван увеличением спроса на деньги данной страны для их использования в качестве резервной валюты. Например, в начале 80-х годов рост иностранных официальных активов в виде краткосрочных требований к США мог быть результатом стремления иностранных правительств увеличить свои активы в долларах. В этом случае увеличение иностранных активов свидетельствовало о силе и прочности американской валюты, а не о ее слабости.

Отличие монетаристской теории от неоклассического направления состоит в том, что она исследует платежный баланс не как движение товаров и услуг, а как денежно-финансовый феномен. Решающим фактором в стабилизации и нарушениях платежного баланса имеет денежное обращение, при этом нарушение баланса считается временным явлением.

Монетаристский подход концентрирует основное внимание на статье «официальные резервы» платежного баланса, объединяя все остальные статьи в единую группу, находящуюся выше итоговой линии. Монетаристов не интересует балансирование отдельных статей, сгруппированных выше итоговой линии, т.е. ситуация с балансированием поставок товаров и услуг, движением капитала и т.д. Баланс рассматривается как бы «снизу вверх», анализируется поведение не товарной, а денежной массы, эмитируемой центральным банком.

Монетаристы объединяют краткосрочный и долгосрочный переливы капитала, не проводя между ними какой-либо границы.

Подобный подход не может не вызвать критических замечаний, однако в начале 80-х годов наблюдалось триумфальное шествие монетаризма сначала в США, а затем и в ряде западноевропейских стран, прежде всего в Англии. В России с несколько меньшим успехом идеи монетаризма были использованы в программе стабилизации экономики, подготовленной правительством Е. Гайдара в 1992 г. После либерализации цен правительство Е. Гайдара намеревалось «сжать» денежную массу, ограничив эмиссию рублей и таким образом обеспечить ликвидацию дефицита госбюджета и стабилизацию курса рубля.

В России монетаристская идея оказалась неэффективной. После некоторой стабилизации правительство под нажимом промышленного лобби было вынуждено снова пойти по пути эмиссионной «накачки» экономики рублями, и начавшаяся программа стабилизации была сорвана.

В последнее время, однако, выявился ряд недостатков монетаристского подхода. Он не только преуменьшал роль и значение торговых потоков, но, самое главное, он был не в состоянии объяснить движение значительных финансовых средств, связанных с переводом «горячих» денег из одной страны в другую.

Более эффективным оказался так называемый *портфельный подход* к платежному балансу. Его основная идея – постулат о том, что деньги являются лишь одним из элементов в системе финансовых активов, которые предпочитают держать резиденты страны.

Портфельная теория утверждает, что физические и юридические лица держат в деньгах только часть своего богатства, используя их исключительно для платежей по сделкам. Оставшаяся часть превращается в акции или финансовые активы, которые обеспечивают получение дополнительного дохода. Недостаток акций или финансовых активов – риск потерь в связи с обесцениванием.

В принципе существует выбор между наличной валютой, национальными и международными активами. Недостаток международных облигаций связан с потенциальными потерями от обесценивания иностранной валюты, значительными издержками при переводе иностранной валюты в отечественную. Преимущества

международных облигаций – возможность уменьшить риски, связанные с понижением доходов. Разделение средств между этими тремя видами активов зависит от предпочтений каждого вкладчика.

Различные изменения, связанные с колебаниями процентных ставок, вкусов и ожиданий вкладчиков, ведут к тому, что владельцы портфелей перетасовывают свои сбережения. Рост процентных ставок на иностранную валюту поднимает спрос на иностранные облигации, но уменьшает спрос на национальные облигации и деньги. Рост национальных процентных ставок повысит спрос на облигации национальные, но понизит спрос на деньги и иностранные облигации.

В ряде случаев логика портфельной теории платежного баланса прогнозирует различные последствия национальных правительственных программ по сравнению с границей. Так, например, замедленное расширение денежной массы, незначительный рост процентных ставок, но быстрый рост реального сектора – все это ведет к увеличению активного сальдо платежного баланса, хотя другие теории (прежде всего кейнсианская) прогнозируют дефицит.

Портфельная теория фактически объединяет элементы кейнсианской и монетаристской теорий.

Суммируя неоклассические и кейнсианские доктрины платежного баланса, можно сделать вывод, что как те, так и другие школы рассматривают, по существу, разные стороны платежного баланса, отражающего международный обмен товаров и капитала.

Кейнсианская теория платежного баланса отражает вопросы автономного движения долгосрочного и частично краткосрочного капитала более последовательно. Ее дополняет анализ движения товаров и услуг, проводимый в соответствии с неоклассической теорией. Наконец, обобщенное видение финансовых аспектов платежного баланса как отражение единой денежной системы – прерогатива монетаристской доктрины.

Для неоклассической теории нарушение платежного баланса – это прежде всего различия в издержках производства товаров и услуг, которые можно выравнивать, обеспечив свободный «перелив» факторов производства. Кейнсианцы, обращающие особое внимание на автономное движение капитала, дефицит или излишек определяют как разницу между национальным доходом

и государственными и частными расходами и затратами на инвестиции. Наконец, монетаристы оценивают нарушение баланса как следствие неправильной денежной политики.

Контрольные вопросы

1. Сравните способы сальдирования платежных балансов в соответствии с концепцией неоклассиков, кейнсианцев, монетаристов. Каким разделам платежного баланса они соответствуют?

2. Изложите неоклассическую теорию. Приведите примеры использования неоклассических методов регулирования платежного баланса и опишите их результаты.

3. Изложите некейнсианскую методику урегулирования сальдо платежного баланса. Когда и где она использовалась и каковы были результаты?

4. Изложите монетаристскую методику урегулирования сальдо платежного баланса. Каковы ее результаты?

Глава 5

СРЕДСТВА РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

5.1. ДИСПРОПОРЦИИ В ПЛАТЕЖНОМ БАЛАНСЕ. ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ И ОЦЕНКА

Тремя основными разделами платежного баланса, как было отмечено ранее, являются следующие: текущие операции, движение капитала и официальные резервы. Сумма балансов по текущим операциям и движению капитала даст баланс официальных резервов.

В связи с тем что платежный баланс построен по принципу двойного счета, он всегда находится в равновесии. Это не значит, что балансы текущих операций и движения капитала не могут сводиться с дефицитом.

Предположим, что баланс официальных резервов равен нулю. Тогда можно выразить условие равновесия платежного баланса: сумма баланса по текущим операциям и сумма баланса движения капитала составляет нуль. С определенной долей приближения можно считать, что сальдо платежного баланса достигает нуля в том случае, когда баланс текущих операций (прежде всего баланс по торговле товарами и услугами) равен балансу по движению капитала (финансовый счет).

В случае если положительное сальдо баланса по текущим операциям (счетах) превышает отрицательное сальдо баланса по финансовому счету, баланс сводится с положительным сальдо (положительный баланс); если ситуация обратная, то баланс имеет отрицательное сальдо.

Наличие положительного или отрицательного сальдо свидетельствует об определенных диспропорциях платежного балан-

са. По каким причинам могут появиться эти диспропорции? Условно их можно разбить на четыре группы: изменение цен; структурные диспропорции; изменение уровня дохода; автономные передвижения значительных масс капитала.

Изменение цен (ценовые диспропорции) большей частью связано с ростом инфляционных издержек, повышением стоимости факторов производства (рабочей силы, капитала, земли).

Отказ предпринимателей повышать заработную плату бастующим рабочим, например, обосновывается неизбежным увеличением стоимости рабочей силы, а соответственно, и повышением цены отпускаемой продукции. Повышение издержек и снижение конкурентоспособности могут быть также вызваны истощением дешевых природных ископаемых и переходом к добыче сырья на новых, менее эффективных месторождениях. Платежный баланс в этом случае сводится с дефицитом, так как цены на экспортируемые товары оказываются более высокими по сравнению с мировыми и экспорт данного товара вынужденно сокращается.

Подобные проблемы часто возникают в развивающихся странах, специализирующихся на поставке на внешний рынок одного-двух сырьевых товаров. Неожиданное снижение цен на экспортируемое сырье может катастрофически повлиять на активную часть платежного баланса, практически полностью зависящую от продажи товара.

Такое положение наблюдалось в течение 60-х годов, когда цены на готовые промышленные изделия, продававшиеся на мировых рынках, росли быстрее цен на сырьевые товары, поступающие из развивающихся стран. Общим результатом было ухудшение платежных балансов большинства развивающихся стран. Случается и обратная ситуация. В начале 70-х годов балансы большинства развивающихся стран показали увеличение положительного сальдо в связи с повышением цен на сырье.

Нарушение равновесия, вызванное **структурными диспропорциями** в мировом производстве, может привести к снижению объема экспорта. Причина заключается в том, что структура промышленного производства оказывается несоответствующей потребностям мирового рынка. Это характерно для развивающихся стран, когда, например, конкуренция синтетических изделий приводит к сокращению производства натурального сырья, обрекая производящие это сырье страны на снижение экспортных доходов.

Примером опыта стран с развитой рыночной экономикой может стать сохранение малоперспективных производств в угледобывающей и металлургической отраслях промышленности. Ликвидация таких производств требует крупномасштабных затрат. Так, в конце 80-х годов Великобритания имела избыточно высокий процент отсталых предприятий в металлургической и угледобывающей промышленности. Для ликвидации диспропорций были разработаны долгосрочные инвестиционные программы, ориентированные скорее на кейнсианские, чем на монетаристские методы регулирования¹.

Последствия структурного дисбаланса коснулись даже такой страны, как США. Если в середине 50-х годов платежный баланс страны сводился с дефицитом, равным приблизительно 1 млрд долл., то в 1958 г. этот дефицит увеличился до 3 млрд долл., и такой уровень сохранялся в течение нескольких лет. Причиной, по мнению многих американских экономистов, послужили искусственно поддерживаемые высокие цены на сталь на внутреннем рынке США. В результате перерабатывающие отрасли переключились на импорт иностранной стали, а экспорт продукции американских металлообрабатывающих предприятий «тонет» на месте.

Распространенным нарушением равновесия внешних платежей является **изменение уровня дохода**, разнонаправленность национальных приоритетов отдельных стран, когда руководство страны пытается одновременно решить внутренние (занятость и рост цен) и внешние (равновесие баланса) проблемы.

На практике странам регулярно приходится решать одновременно если не взаимоисключающие, то по крайней мере трудно совместимые задачи: увеличить занятость (для этого соответственно необходимо расширять производство) или урегулировать платежный баланс.

Традиционным способом увеличения занятости выступают понижение процентной ставки и увеличение финансовых вливаний в экономику. В свою очередь увеличение финансовых вливаний означает рост расходов, увеличение импорта.

¹ Трудности стабилизации платежного баланса Украины во многом объясняются структурным кризисом тех производств, на которые традиционно ориентирована экономика страны: сталь, уголь, руда.

Понижение процентной ставки приводит к оттоку капитала из страны. Оба мероприятия будут действовать в направлении увеличения дефицита платежного баланса.

Платежный баланс в ряде случаев «приносится в жертву» политике экономического роста и расширения занятости. Инфляционная программа, обеспечивающая рост производства и занятости, будет одновременно вести к увеличению диспропорций платежного баланса страны.

Если в стране вводится плавающий валютный курс, это неизбежно приведет к снижению курса национальной валюты; при фиксированном курсе потребуются привлечение значительных внешних дополнительных финансовых средств.

Реже встречается ситуация, связанная с отрицательным сальдо **автономного передвижения капитала**. Например, когда выплачиваются крупные военные репарации или производятся расходы на содержание военных баз за границей.

Выплаты послевоенных репараций непосредственно воздействовали на внешнеторговый баланс Германии после первой и второй мировых войн. В послевоенный период, в годы «холодной войны» США тратили значительные средства на содержание своих военных баз за границей. Во всех случаях финансовые переводы компенсировались положительным сальдо торгового баланса.

Россия, расположившая часть своих войск на территории других государств СНГ, вынуждена оплачивать эти расходы за счет экспорта энергоносителей.

Наконец, для 90-х годов характерно возникновение новых видов кризисов – финансовых, связанных с движением краткосрочного (в основном спекулятивного) капитала.

Непосредственной причиной кризиса стала негативная оценка финансистами мирового валютного рынка перспектив стабильности национальной валюты и своевременного получения процентов по финансовым вложениям.

Мировые финансовые рынки, оперирующие сотнями миллиардов долларов и ориентирующиеся исключительно на получение финансовой прибыли, в 70-е и 80-е годы превратились в важнейший источник финансовых займов большинства стран.

Мировой финансовый рынок обеспечивает возможность предоставления денежных ссуд правительствам размером в десятки и сотни миллиардов на срок от нескольких дней до пяти-семи лет; его особенность, однако, заключается в гибкой реакции на про-

центную ставку и оценку надежности или платежеспособности заемщика.

Появлению кризиса предшествовали завышенная оценка национальной валюты и финансовых активов страны на мировом рынке, излишняя зарегулированность экономики, избыточные вложения в финансовый сектор и в рынок недвижимости, значительная краткосрочная задолженность.

Наиболее яркими проявлениями этих кризисов можно считать латиноамериканский фондовый кризис 1994 г. и валютный кризис стран Юго-Восточной Азии в 1997 г.

Для всех кризисов характерны рост краткосрочной иностранной задолженности, зависимость экономики от краткосрочного, в основном спекулятивного, капитала. Общим сценарием стали: массовый отток капиталов нерезидентов, обвал на фондовых рынках, атака на национальную валюту, паника среди местных инвесторов и в конечном счете вынужденная девальвация.

В 1996 г. в экономику Республики Корея, Малайзии, Филиппин, Таиланда было вложено 93 млрд долл. краткосрочного (в основном спекулятивного) капитала; в 1997 г. была изъята сумма, намного превысившая объем краткосрочных вложений. Курс тайландской валюты упал на 80%, индонезийской на 120, малайзийской на 50%.

Практика показывает, что ошибочные оценки причин возникновения дефицита платежного баланса, а соответственно и проведение мер по его стабилизации, могут негативно воздействовать на финансовую ситуацию в стране, вызвать торгово-политические трудности.

Подобная ситуация, например, сложилась в Англии в конце 60-х годов. Правительство и Банк Англии, считая платежный дисбаланс Великобритании временным, пытались поддержать курс фунта стерлингов на уровне 2,8 долл. и для этой цели закупили значительное количество фунтов у США и МВФ. За период с 1964 по 1967 г. Великобритания исчерпала все имеющиеся резервы и вынуждена была сдать. Девальвируя фунт стерлингов до уровня 2,4 долл., правительство Великобритании, купив фунты стерлингов по высокому курсу в 2,8 долл., вынуждено было продавать их по низкой цене в 2,4 долл., понеся при этом огромные потери.

Если английское правительство потеряло на накоплении обесценивающихся запасов собственной валюты, то японское пра-

вительство тратило средства на те же цели, покупая обесценивавшиеся доллары. Японское правительство пыталось стабилизировать низкий обменный курс иены, несмотря на тенденцию к его повышению в начале 70-х годов, так как низкий обменный курс позволил бы сохранить конкурентоспособность японских экспортеров. Были скуплены миллиарды долларов. Однако вскоре правительство Японии вынуждено было признать необходимость повышения курса иены по отношению к доллару на 30%.

Общим в обоих случаях был ошибочный анализ причин дисбаланса, а соответственно и проведение временных финансовых мер с целью воздействия на тенденции долгосрочного порядка. Разница заключалась лишь в том, что в Великобритании была предпринята попытка компенсировать отрицательное сальдо, а в Японии – сохранить актив платежного баланса.

Можно ли утверждать, что положительное сальдо платежного баланса – это всегда хорошо, а отрицательное – плохо? Традиционно все страны стремятся к обеспечению положительного сальдо, отражающему меркантилистский подход к оценке положительного сальдо как средства накопления ценностей и прежде всего золота.

По существу, положительное сальдо платежного баланса означает поставку за национальные пределы большего количества товара, чем его получение, при этом взамен накапливаются денежные обязательства в иностранной валюте.

Здесь необходимо разумно определить объем иностранных обязательств, который потребуется стране для экстренной стабилизации ее положения при стихийных бедствиях, временных неурожаях, спадах производства и т.д. Такую ситуацию можно сравнить с ситуацией, когда студент, получающий небольшую стипендию в несколько сот рублей, недоедает, да еще половину своих средств отдает в страховое общество для получения в экстренной ситуации миллионной страховой премии.

Подобные явления становятся особенно нежелательными, когда накапливаемая в ближнем зарубежье валюта, например российский рубль, обесценивается в связи с инфляционной политикой правительства. Россия постоянно кредитует своих соседей, получая взамен обесценивающие финансовые обязательства. Зачем же эти обязательства нужны стране? Так, в начальный период существования СНГ Россия поставляла энергоносители, оплачиваемые в рублях, а сальдо зачислялось в счет долга с будущим погашением. Однако политика постоянного «накачивания» денеж-

ного оборота эмиссионными рублями приводила к обесцениванию накапливаемых страной финансовых средств.

Нежелательность сохранения в течение длительного времени излишков в иностранной валюте (даже в такой относительно стабильной, как доллары) побудила ряд стран перейти к программе расходования избытка накопленных денежных средств.

Негативная реакция на избыточное накопление иностранных резервов была характерна для Японии в начале 70-х годов. Столкнувшись с резким увеличением своих валютных резервов, японское правительство пошло по пути стимулирования приобретения японцами иностранной собственности (включая значительное количество отелей в курортных местах на побережье Тихого океана), развития заграничного туризма и т.д. ФРГ, оказавшаяся примерно в тот же период в аналогичной ситуации, пошла на ревальвацию марки с целью корректировки платежного баланса страны.

Отрицательное сальдо (дефицит) платежного баланса уже по своему определению воспринимается негативно. Непосредственным следствием положения, когда страна «живет в кредит», становятся такие явления, как общая задолженность, отсутствие требуемого страховочного запаса иностранной валюты, падение курса национальной валюты, общее снижение жизненного уровня.

В большинстве случаев дефицит означает, что страна ввозит большее количество товаров и услуг, чем вывозит, расплачиваясь за это финансовыми обязательствами, подобно нерадивому хозяину, живущему в долг. Как правило, национальные правительства, обнаружив дефицит, стремятся быстро ликвидировать его, используя все имеющиеся средства.

Действительность показывает, что многие государства оказываются в состоянии активно развиваться, имея постоянный дефицит платежного баланса. Например, Швеция еще в конце XIX столетия «столкнулась» с дефицитом торгового баланса, компенсируя его за счет привлечения иностранных инвестиций. Этот иностранный капитал был использован для строительства железных дорог и решения жилищных проблем.

Аналогичная программа использовалась Аргентиной и Канадой в конце XIX и начале XX столетия. Сейчас подобную политику проводит большинство развивающихся стран. Суть ее состоит в том, что компенсация торгового дефицита за счет привлечения долгосрочного капитала позволяет стране с ограниченными ресурсами решить проблему внутренних накоплений.

В последнее время регулирование платежных балансов утратило значение первоочередной задачи правительств развитых стран. Этому способствовал ряд обстоятельств.

Во-первых, введение плавающих валютных курсов обеспечило «сглаживание» возникающих диспропорций в международных платежах. В условиях высокоинтернационализированной экономики страны предпочитают владеть крупными суммами во всех ведущих валютах. Постепенно уходит в прошлое представление о том, что доллар является предпочтительной валютой по сравнению с другими платежными средствами.

Во-вторых, значительное влияние оказало распространение монетаристской концепции платежного баланса, согласно которой государство может сознательно увеличивать краткосрочные обязательства с целью их дальнейшего использования в качестве денежных активов. Так, увеличение официальных активов в виде требований к США (банковские депозиты в Нью-Йорке и т.д.) – в значительной мере результат стремления иностранных правительств увеличить свои активы в долларах. Одной из причин стало увеличение контрактных цен на нефть, рассчитываемых в долларах. Аналогичной по воздействию причиной могло быть «открытие» в 1992–1993 гг. денежного рынка стран СНГ, в том числе и России, где в торговом обороте широко использовались американские доллары.

Таким образом, необходима комплексная оценка ситуации в каждом конкретном случае с целью выяснения причин изменения резервов и других денежных активов. Здесь очень важно учитывать все социально-политические параметры. Именно на основе такого анализа может быть окончательно определена система мер, направленных на ликвидацию, ограничение или сохранение дефицита платежного баланса в зависимости от решения альтернативных задач обеспечения экономического роста, увеличения занятости, борьбы с инфляцией и т.д.

Контрольные вопросы

1. Перечислите статьи платежного баланса, диспропорции в сальдировании которых приводят к возникновению кризисных ситуаций. Опишите специфику этих кризисов и способы их преодоления.

2. Какие виды кризисов платежных балансов в последние годы встречаются наиболее часто? Объясните причины их появления.

3. Какие статьи платежного баланса явились причиной появления финансовых кризисов 90-х годов в развивающихся странах? Охарактеризуйте эти кризисы.

5.2. ФИНАНСОВАЯ И БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА. СРЕДСТВА ТОРГОВО-ПОЛИТИЧЕСКОГО И ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ

Макроэкономическое регулирование платежного баланса как показателя экономического состояния страны осуществляется центральным банком, проводящим денежно-эмиссионную политику, и министерством финансов, отвечающим за поступление налогов и ведающим государственными расходами. В первом случае мы имеем в виду финансовую, а во втором случае – бюджетно-налоговую или денежно-кредитную политику.

Финансовая политика принимает форму регулирования уровня процентных ставок, объема выдаваемых кредитов и величины денежной эмиссии.

Уровень процентных ставок. Величина процентных ставок определяет условия предоставления кредита. Если процентные ставки высоки, то условия предоставления кредита «жестки»; если процентные ставки низки, то они «свободны» («либеральны»).

В мировом хозяйстве значительное количество физических и юридических лиц держит свои средства в форме ликвидных активов, которые перемещаются в те страны, где за кредиты платят более высокие цены («горячие деньги»). Рост процентной ставки понимается как реальное увеличение процентных выплат по вкладываемым финансовым средствам, а не просто процентов в связи с инфляцией.

Когда США предлагают более высокие процентные ставки по кредитам по сравнению с Великобританией, владельцы английских денежных средств, продавая английские активы, вкладывают средства в экономику США. В итоге на международном финансовом рынке растет потребность в долларах (для вложения в амери-

канские акции) и понижается спрос на фунты, так как английские владельцы предлагают на международном рынке фунты, продавая их для покупки долларов. Отсюда можно сделать вывод, что при увеличении процентных ставок в США курс доллара возрастает. Изменение процентных ставок становится решающим моментом, определяющим динамику изменения курса доллара.

Как показывает практика, в последующем, несмотря на повышение процентных ставок США, потребность в долларах несколько уменьшится по сравнению с первоначальной. Разумеется, и позднее найдутся английские вкладчики, желающие обменять свои фунты на доллары и вложить их в американскую экономику. В дальнейшем объем приобретаемых долларов, так же как и курс, несколько снизится по сравнению с первоначальным ростом. В экономической литературе такие изменения называются «первичным» и «вторичным» изменением курса.

Повышение потребностей в долларах напоминает воздействие дополнительного экспорта, увеличивающего положительное saldo платежного баланса. Возрастание процентных ставок делает американские акции и облигации более привлекательными на международном рынке и стимулирует их продажу, т.е. в итоге оказывает такое же воздействие, что и расширение экспорта.

Аналогично воздействие процентных ставок на платежный баланс через национальный доход. Так, увеличение процентных ставок, вызываемое обычно нехваткой долларов, уменьшает инвестиционную деятельность, сокращает производство, потребление товаров, а соответственно уменьшает и импорт. Платежный баланс улучшается.

Понижение процентных ставок, прогнозирует теория, влияет противоположным образом. Если, например, в США процентные ставки понизятся, то иностранные вкладчики постараются их перевести из США в более «выгодные» страны. Начнется «сброс» долларовых средств и обмен их на иностранную валюту. По своему воздействию это будет аналогично росту импорта, т.е. увеличит предложение долларов на валютном рынке и ухудшит платежный баланс США. В этом же направлении будет действовать и рост национального производства (в связи с облегчением условий кредитования), и увеличение спроса на национальные и иностранные товары. Платежный баланс ухудшится.

Другой канал влияния роста повышенных ставок на национальный доход и платежный баланс имеет скорее психологичес-

кий характер. Сокращение предложения денег оценивается людьми как ухудшение их благосостояния, и их естественная реакция — стремление сократить расходы и увеличить сбережения. Это сокращает общее потребление товаров, уменьшает величину национального дохода. Увеличение предложения денежных средств приводит к противоположной тенденции.

На практике повышение процентных ставок в сочетании с жестким кредитованием было, например, использовано Министерством финансов России для улучшения платежного баланса и стабилизации рубля во второй половине 1993 г. Правительству удалось добиться хотя и краткосрочного, но осязаемого эффекта, обеспечив обменный курс в пределах 1000–1100 руб. за 1 долл.

Мнение о положительном влиянии более высоких процентных ставок на баланс следует уточнить. Определяющим моментом является не столько уровень процентных ставок, сколько факторы, вызывающие его рост. Если рост процентных ставок следует непосредственно из более жесткой кредитной политики, то это утверждение верно. Однако в тех случаях, когда первопричиной служит рост инфляционных тенденций в экономике, положение окажется обратным. Израиль, Аргентина, Бразилия и другие страны, где высокая величина процентных ставок определялась инфляционными тенденциями в экономике, не были особенно избалованы вниманием иностранных инвесторов.

Вывод о том, что повышение процентных ставок приводит к улучшению платежного баланса, должен быть скорректирован с учетом одного обстоятельства. Здесь рассматривались лишь краткосрочные тенденции. В долговременной перспективе увеличение процентных ставок постепенно приводит к некоторому «истощению» или уменьшению притока капитала. Более того, в дальнейшем в связи с необходимостью выплат сначала более высоких процентов, а затем и самих долгов следует ожидать ухудшения платежного баланса. Использование более высоких процентных ставок целесообразно только в краткосрочной перспективе.

Величина и объем денежной эмиссии. Еще одним важным показателем, определяющим уровень спроса и предложения на валютном рынке, выступает величина денежной эмиссии на внутреннем рынке.

Увеличение эмиссии или кредитно-денежная политика непосредственно влияют на состояние платежного баланса. Когда центральный банк расширяет кредитование национальных коммер-

ческих банков за счет выделения дополнительных средств, то естественной реакцией коммерческих банков становится расширение их операций по ссудам для увеличения дохода. Расширение ссуд автоматически влечет за собой снижение процентной ставки. Дополнительное расходование взятых в кредит у банков средств означает рост цен и соответственно повышение импорта.

Рост объемов кредитования стимулирует владельцев денежных средств к более прибыльному вложению капиталов, и прежде всего за границей. Национальный капитал устремляется за границу «в поисках» более высоких процентов, что также негативно воздействует на платежный баланс. (Позднее вполне возможен возврат денежных ссуд с процентами, но сначала преобладает отрицательный эффект.)

Либеральная кредитно-эмиссионная политика ведет к ухудшению платежного баланса как в связи с ростом импорта, так и с увеличением потока капитала за границу в связи со снижением процентных ставок внутри страны. Ограничительная денежная политика будет иметь противоположный эффект.

Платой за улучшение платежного баланса и повышение стоимости национальной валюты становится удорожание денег, сокращение производства, рост безработицы, уменьшение величины национального дохода (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Воздействие либеральной (увеличение количества денежных средств) и ограничительной денежной политики на основные макропоказатели

Показатели	Либеральная денежная политика	Ограничительная денежная политика
Национальный доход	Возрастает	Снижается
Процентная ставка	Снижается	Возрастает
Цены	Повышаются	Снижаются
Платежный баланс	Ухудшается	Улучшается

Важным показателем, от которого зависит воздействие инфляции на объем экспорта, выступает уровень эластичности спроса на экспортные товары данной страны. Чем ниже уровень эластичности спроса на данный товар в зависимости от цены, тем меньше воздействуют инфляционные тенденции на его сбыт, а соответственно и на снижение спроса в зависимости от инфляци-

онного обесценивания. Так, основным экспортным товаром США являются высокие технологии и продовольственные товары, отличающиеся низким уровнем эластичности спроса.

Налогово-бюджетная политика может быть определена как политика правительства по изменению внутреннего уровня расходов (агрегированного спроса) путем изменения налогов или государственных расходов.

Ограничительной политикой можно считать увеличение налогов или сокращение государственных расходов. Расширительная государственная политика предполагает сокращение налогообложения или увеличение государственных расходов.

Направления, по которым налогово-бюджетная политика воздействует на национальный доход и внутренние цены, выглядят следующим образом.

Ограничительная налоговая политика может сократить доход, оставляемый у частных производителей, за счет увеличения уровня налогообложения или сокращает величину государственных расходов. Уменьшение объема потребления сокращает спрос, исключая возможность повышения цен со стороны производителей; одновременно улучшается платежный баланс, укрепляется национальная валюта. Расширительная бюджетно-налоговая политика оказывает прямо противоположное воздействие. Расширительная бюджетно-налоговая политика обычно ведет к дефициту бюджета; со своей стороны правительство оказывается вынужденным увеличить заимствования, обращаясь к займам и выпуску облигаций. Увеличение объема заимствований требует повышения величины процентных ставок, чтобы разместить вновь выпускаемые облигации.

Таким образом, расширительная бюджетно-налоговая политика обычно ведет к росту процентных ставок, поскольку она предполагает больший объем заимствований. В краткосрочном плане рост процентных ставок может улучшить ситуацию с платежным балансом; проблема, однако, в том, что поскольку первопричиной в данном случае является дефицит государственного бюджета, покрываемый государственными заимствованиями, то в длительной перспективе следует ожидать падения курса национальной валюты и ухудшения состояния платежного баланса. Расширительная налоговая политика, характеризующаяся увеличением налогового бремени и увеличением государственных расходов в краткосрочном плане, может привести к дефициту платежного баланса.

Финансовая политика проводится центральным банком, который несет ответственность за эмиссию денежных средств и уровень процентных ставок; бюджетно-налоговая (фискальная) политика контролируется парламентом, принимающим решения относительно бюджетных расходов и системы налогообложения. Соответственно направление этих двух форм макрорегулирования разнопланово. Бюджетно-налоговая политика зависит от общеполитической ситуации в стране, в то время как финансовая политика, контролируемая центральным банком, зависит от целевых макроэкономических задач, поставленных советом директоров центрального банка.

Разноплановость политических задач, которые ставят перед собой ответственные за финансовую и бюджетно-налоговую политику, дополняется различной направленностью воздействия этих двух форм экономического регулирования на одни и те же макропоказатели.

Вышеперечисленное дает возможность добиться тех задач, которые невозможно решить путем использования только одного какого-либо средства регулирования. Проанализируем выше-сказанное на примере гипотетической ситуации.

Предположим, что перед Украиной поставлена задача ликвидировать дефицит платежного баланса и одновременно сохранить валютный курс, уровень занятости и инфляции. Это может быть достигнуто путем совместного осуществления программ ограничительной финансовой политики (повышения процентной ставки) и расширительной бюджетно-налоговой политики (увеличения налогов и государственных расходов).

	Ограничи- тельная финансовая политика		Расширительная бюджетно-налоговая политика	
Национальный доход	$\left\{ \begin{array}{c} -Y \\ \\ \end{array} \right.$		$\left\{ \begin{array}{c} +Y \\ \\ \end{array} \right.$	$\left\{ \begin{array}{c} 0 \\ \\ \end{array} \right.$
Процентная ставка	$\left\{ \begin{array}{c} +i \\ \\ \end{array} \right.$	+	$\left\{ \begin{array}{c} +i \\ \\ \end{array} \right.$	$= \left\{ \begin{array}{c} +i \\ \\ \end{array} \right.$
Цены	$\left\{ \begin{array}{c} -P \\ \\ \end{array} \right.$		$\left\{ \begin{array}{c} +P \\ \\ \end{array} \right.$	$\left\{ \begin{array}{c} 0 \\ \\ \end{array} \right.$

Показанная выше схема дает возможность спрогнозировать полученный результат. Как видно из приведенной схемы ограничительная финансовая политика и расширительная бюджетно-налоговая политика оказывают противоположное воздействие на цены и национальный доход. Общим результатом становится стабилизация двух вышеперечисленных показателей. При этом повышается процентная ставка.

Разумеется, на практике претворение в жизнь такой программы предполагает ряд особых требований к лицам, проводящим такие программы. Это согласование времени проведения отдельных видов экономических программ, тщательный контроль за уровнем корректировки налогов и процентных ставок, постоянное отслеживание результатов, адекватный уровень координации между финансовыми и налоговыми органами, наличие независимого от правительства центрального банка и т.д.

Примером удачной программы координации различных форм финансового и бюджетно-налогового регулирования могут быть действия руководства ФРГ, поставленного перед необходимостью сохранить высокий курс немецкой марки в условиях значительного объема дополнительных расходов на реорганизацию экономики ГДР, присоединившейся к ФРГ в начале 90-х годов.

В 1992–1993 гг. включение в состав ФРГ восточных земель потребовало дополнительной эмиссии марок с целью реорганизации промышленного производства бывшей ГДР. Министерство финансов, стремясь нейтрализовать негативные последствия и, прежде всего изменение курсового соотношения немецкой марки, пошло на такую непопулярную меру, как повышение налогов. Денежная эмиссия не привела к обесценению национальной валюты и ухудшению платежного баланса.

Противоположным примером неудачной попытки использовать финансово-кредитную политику для стабилизации курса национальной валюты могут стать действия правительства России, пытавшегося стабилизировать валютный курс (в условиях ограничительной бюджетно-налоговой политики) за счет ограничительной финансовой политики при повышении ставок рефинансирования.

В условиях стагнации национальной экономики (в связи с высоким уровнем налогообложения), расширительной бюджетной политики (значительное превышение бюджетных расходов над

поступлениями от налогов) правительство пыталось стабилизировать национальную валюту за счет заимствований (сначала внутренних, а потом внешних). Привлечение денежных средств осуществлялось за счет повышения процентной ставки. Полученные займы шли на покрытие бюджетного дефицита. Для получения новых займов и оплаты старых долгов правительство вынуждено было прибегать к новым займам и повышать уровень процентной ставки до 60–90%. Построенная пирамида рухнула после того, как кредиторы отказались предоставлять новые займы, вызвав сомнение в способности правительства расплачиваться по старым долгам. Общим результатом стало обвальное падение курса рубля на 300% и политическая дискредитация правительства С. Кириенко и В. Черномырдина.

В дополнение к денежным и финансово-кредитным методам воздействия при корректировке платежного баланса широко используются средства внешнеэкономической политики. Сюда относятся, прежде всего, рассмотренные нами ранее средства внешнеторгового регулирования: пошлины, налоги, субсидии. В 60-е годы Германия и в 70-е годы Япония, столкнувшись с негативным сальдо платежного баланса, ввели импортные ограничения.

Следует, однако, заметить, что эффективность вышеперечисленных средств весьма ограничена, поскольку их применение обычно вызывает ответные меры со стороны партнеров, против которых они направлены.

В ряде случаев используются ограничения по торговле услугами. Эти ограничения оказывают такое же воздействие, что и ограничения на торговлю товарами. Весьма распространенной формой являются ограничения на вывоз валюты для собственных туристов, отправляющихся за границу. Так, например, Россия в 90-е годы ограничивала вывоз туристами наличных сумм в иностранной валюте. Аналогичную политику ограничения вывоза национальной валюты проводили в 70-е годы Великобритания и США.

К этой же категории относятся различного рода ограничения и налоги на перевод прибылей и доходов от владения иностранными ценными бумагами. США (в 1963–1974 гг.) вводили дополнительный налог на прибыли, получаемые физическими и юридическими лицами от владения ценными бумагами; устанавливали ограничения потолка кредитов, выдаваемых коммерческими банками иностранцам; вводили штрафные санкции на депозиты,

размещаемые в иностранных банках. Основная задача всех вышеперечисленных мер в США – не допустить девальвации и сократить дефицит платежного баланса.

В этот же период правительства Дании и Швеции вводили штрафные санкции на депозиты, размещаемые в национальных банках. Целью вышеперечисленных мер было не допустить ревальвации национальной валюты.

Наконец, еще одной формой регулирования и контроля платежного баланса можно считать введение множественных валютных курсов. Белоруссия, столкнувшись с ухудшением положения своей национальной валюты, в 90-е годы ввела несколько валютных курсов с целью не допустить утечки капитала за границу.

Для обеспечения положительного сальдо часто вводится запрет или ограничения конвертации, т.е. перевода национальной валюты в иностранную. Для бывшего Советского Союза это представляло собой норму внешнеэкономической деятельности. Запрет конвертации используется и в развитых странах как временная мера по регулированию краткосрочных нарушений платежных балансов. Таким было, например, положение в начале 70-х годов, когда западноевропейские страны ввели жесткий валютный контроль с целью избежать спекулятивной скупки национальных валют за обесцененные доллары. В России в 1992–1993 гг. действовало правило обязательной продажи части экспортной валютной выручки Центральному банку РФ по специальному заниженному курсу. Одновременно субсидировался, т.е. применялся, официально завышенный обменный курс рубля при импорте ряда «социально значимых» товаров (медикаментов, сахара, зерна и т.д.).

Важным, хотя и негативно оцениваемым, способом ликвидации диспропорций платежного баланса может быть введение контроля внешнеэкономических связей и переход к прямому государственному регулированию. Введение такого контроля полностью устраняет действие рыночных факторов во внешнеэкономической деятельности. Такая система существовала в бывшем Советском Союзе и представляла собой составную часть системы государственного регулирования экономики. В развитых странах элементы прямого контроля применяются редко – при кризисных ситуациях.

Опыт контроля внешнеэкономических связей, используемого различными странами, показывает, что он приводит к значитель-

ным издержкам даже в тех случаях, когда применяется осматрительно. Это объясняется, прежде всего, появлением потерь из-за неосуществленных сделок, ростом взяточничества и протекционизма, когда предпринимаются попытки обойти контроль и получить валютную лицензию.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте воздействие расширительной (ограничительной) финансовой политики на платежный баланс и макропоказатели.
2. Выявите различия в воздействии на платежный баланс и валютный курс финансовой и бюджетно-налоговой политики.
3. Дайте рекомендации по стабилизации валютного курса и платежного баланса в условиях расширительной финансовой политики.
4. Перечислите средства валютного контроля и охарактеризуйте их эффективность с точки зрения регулирования валютного курса и сальдо платежного баланса.
5. Изложите основные средства внешнеторгового регулирования и опишите специфику их воздействия на валютный курс и платежный баланс.

5.3. ВАЛЮТНЫЙ КУРС КАК СРЕДСТВО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА. «ФИКСИРОВАННЫЕ» И «ПЛАВАЮЩИЕ» ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ

Валютный курс как макропоказатель положения страны в системе мирохозяйственных связей занимает особое место в числе показателей, используемых в качестве средства государственного регулирования платежного баланса. Причина заключается в том, что его повышение или понижение немедленно и непосредственно воздействует на экономическое положение страны. Изменяются ее внешнеэкономические показатели, валютные резервы, задолженность, динамика товарных и финансовых потоков.

Существует несколько вариантов установления курсовых соотношений между национальной и иностранной валютами.

1. Свободное плавание.
2. Регулируемое, или «грязное», плавание.
3. Фиксированный курс.
4. Корректируемая привязка.
5. «Ползучая» привязка.
6. Совместное плавание, или «валютная змея».

Несмотря на обилие вариантов или названий, во всех случаях речь идет о модификациях двух базисных вариантов: свободного плавания и фиксированного курса.

Свободное плавание. Оно предполагает свободное изменение цены валюты на межбанковских торгах в зависимости от спроса и предложения. Схему такого формирования курса можно изобразить на графике, показывающем динамику курса доллара по отношению к рублю на межбанковской валютной бирже (рис. 5.1).



Рис. 5.1

Рис. 5.1 показывает образование валютного курса рубля во время торгов на межбанковской бирже.

В соответствии с неоклассической теорией при системе гибких валютных курсов цена валюты (в данном случае доллара) определяется так же, как и цена любого товара — как место пересечения кривых рыночного спроса и предложения. Рис. 5.1 показывает по вертикальной оси цену доллара в рублях, а по горизонтальной оси — количество обмениваемых ежедневно долларов. При количестве обмениваемых ежедневно 100 млн долл. стоимость доллара составит 26,5 руб. — таким образом, эта цена будет составлять равновесный курс.

Важнейшей особенностью свободного плавания валютных курсов является тот факт, что платежный баланс практически автоматически корректируется за счет изменения цены валюты без каких-либо дополнительных государственных воздействий. Ситуацию можно сравнить с действиями страны, которая летом в связи с увеличением дневного времени автоматически переводит стрелки на час вперед, но не корректирует время начала и окончания работы своих разнообразных производств.

Колебания цены валюты, происходящие параллельно платежному дисбалансу, дают возможность менее «болезненно», без привлечения внешних источников финансирования осуществлять корректировку. Сторонники использования «плавающего» валютного курса подчеркивают его способность автоматически регулировать величину экспорта и импорта.

Плавающие валютные курсы дают возможность каждой стране более гибко проводить свою национальную экономическую политику в зависимости от конкретных особенностей. Так, например, Великобритания и Италия терпимее относятся к обесцениванию своей валюты (выигрывая за счет уменьшения безработицы и роста национального дохода), чем Германия или Швейцария.

После образования СНГ политические деятели тех государств, которые сделали выбор в пользу независимой экономической политики, вынуждены были ввести собственную валюту с «плавающим» курсом по отношению к рублю. Это позволило им начать собственные экономические программы.

Сторонники «плавающего» валютного курса подчеркивают влияние в современных условиях на валютный курс столь большого количества факторов, что их не могут спрогнозировать ни правительство, ни центральный банк, ни какие-либо другие официальные органы. Именно «плавающий» валютный курс наиболее реально отображает эти воздействия и обеспечивает эффек-

тивную реакцию на них, свидетельствуя о реальной стоимости национальной валюты на мировом рынке. Такой подход объясняет, почему полностью свободное «плавание» использовалось, прежде всего, для определения реальной цены национальной валюты.

Ограниченное (по времени) свободное «плавание» было использовано в начале 70-х годов в Голландии и Дании, когда возникла необходимость проведения ревальвации обеих валют. Оставался неясным масштаб ревальвации. Решение было найдено в применении механизма «плавающих» курсов, действовавшего в течение шести месяцев 1971 г. После того как система свободного «плавания» определила курсы валют, они были официально зафиксированы.

Аналогичная ситуация сложилась в России в августе 1998 г. После того как правительство вынужденно отказалось от поддержки курса рубля на уровне 6,0 руб. за 1 долл., оно отпустило рубль в свободное плавание, предоставив рынку право свободного определения цены 1 долл. по отношению к рублю.

В то же время «плавающий» курс имеет ряд недостатков. Значительные краткосрочные его колебания могут дестабилизировать внешнеторговые сделки и привести к убыткам в связи с невозможностью выполнения ранее заключенных контрактов.

Например, в марте 1993 г. после резкого, «обвального» падения курса рубля на межбанковской бирже многие российские фирмы вынуждены были расторгнуть ранее заключенные долгосрочные контракты, понеся при этом значительные потери. Подобное не удивительно, так как подписание перспективных контрактов в условиях «плавающего» курса несет большую долю риска. Особенно сложно прогнозирование и осуществление сделок в сфере наукоемкого производства, где устанавливаются долгосрочные технологические связи.

Вышеперечисленные недостатки объясняют тот факт, что полностью свободное плавание допускалось, как правило, лишь в течение ограниченного периода времени, после чего правительство вводило свою систему регулирования.

Для преодоления недостатков, связанных с резкими краткосрочными колебаниями курсов, вводится система **регулируемого плавания**.

С целью избежать наиболее одиозных недостатков системы плавающих валютных курсов правительства ряда стран исполь-

зуют систему **регулируемого плавания**, при которой финансово-кредитные организации «гасят» кратковременные колебания валютных курсов за счет продажи или, наоборот, покупки иностранной валюты. Регулируемое плавание, разумеется, не меняет долгосрочных тенденций к изменению валютных курсов, но «гасит» нежелательные краткосрочные колебания. Это предполагает наличие у государства определенных резервов иностранной валюты, которые используются для целей сглаживания краткосрочных колебаний.

Преимущества системы регулируемого плавания в том, что государство ликвидирует наиболее резкие колебания, не меняя общей динамики развития валютного курса в долгосрочной перспективе. Как показывает практика, подавляющее число стран предпочитает регулируемое плавание. К этим странам относятся прежде всего ведущие индустриальные страны мира (США, Германия, Франция, Великобритания, Япония, Италия, Канада и т.д.).

Центральный банк России, не корректируя долгосрочную динамику курса рубля, активно «гасит» кратковременные конъюнктурные колебания. Аналогичную политику проводит Центральный банк Украины.

При **фиксированном курсе** цена валюты жестко привязывается к какой-либо стоимостной единице – золоту или другой резервной валюте. Фиксированный курс позволяет прогнозировать предпринимательскую деятельность, регулировать уровень прибыльности будущих инвестиционных программ. Практически все предприниматели и банкиры выступают за фиксированный курс национальной валюты.

Фиксированный курс особенно важен для отраслей, ориентированных на значительный объем импортных поставок (высокотехнологичные отрасли) с высокой долей экспорта в общем объеме производства. Такой курс означает прогнозируемые в будущем суммы переводимой валюты, необходимые для разработки программ инвестиционной деятельности, связанных с длительным сроком окупаемости вкладываемых средств.

Фиксированный курс эффективен для организаций, осуществляющих длительные и стабильные связи. Он особенно выгоден для сохранения и поддержания политического «лица» руководства страны и свидетельствует о прочности и надежности экономической политики правительства. Правительство берет на себя обязательство поддерживать стабильность валюты, а соответ-

ственно и положение страны в системе мирохозяйственных связей. Руководство страны как бы подтверждает, что на национальном и международном уровнях имеется достаточно доверия и финансовых средств для того, чтобы поддержать стабильность национальной денежной единицы. При этом оно берет на себя расходы по «сглаживанию» возможных краткосрочных колебаний, особенно опасных для внешнеторговых сделок.

Наиболее часто встречающиеся аргументы в пользу фиксированного курса заключаются в возможности более точного прогнозирования будущих поступлений от внешнеэкономической деятельности, осуществления длительных контрактных соглашений, коммерческих сделок и т.д.

Введение фиксированного валютного курса ставит перед национальным правительством ряд проблем. Важнейшая из них – поддержание «внешнего равновесия», т.е. балансирование внешних расчетов с целью поддержания валютного курса на постоянном уровне.

Наиболее последовательная политика фиксированных курсов проводилась в период существования золотого стандарта до 1914 г. Впоследствии, однако, долговременная постоянная фиксация курса валют оказалась неосуществимой в связи с невозможностью его адаптации к мировым хозяйственным потрясениям. На практике страны используют модифицированные варианты и системы фиксированного курса, допускающие разовые отклонения в определенных случаях.

Корректируемая привязка валютных курсов исходит из возможности ревальвации или, наоборот, девальвации валютных курсов при условии появления дефицита платежного баланса. Бреттон-Вудская система исходила именно из принципа корректируемой привязки. В случае «фундаментальной» несбалансированности платежного баланса, т.е. наличия дефицита или положительного сальдо в течение нескольких лет страна имела возможность скорректировать цену своей валюты, т.е. девальвировать или ревальвировать ее.

Модифицированным вариантом можно считать «ползучую» привязку валютных курсов, когда корректировка курса валюты осуществляется постепенно, мелкими шагами. Вместо разовой девальвации своей валюты, например на 8%, страна осуществляет поэтапную четырехразовую девальвацию по 2% каждые два месяца. Это облегчает преодоление экономических шоков, возникаю-

щих в связи с разовыми изменениями цены валюты, не требует детальной разработки макроэкономических показателей, которые могли бы служить «маяками» для корректировки курса. В 70-е годы «ползучую» привязку своей валюты к доллару осуществлял ряд латиноамериканских государств (Чили, Аргентина, Перу).

Фактически можно говорить о «ползучей» привязке курса белорусской валюты к российскому рублю.

«Совместное плавание», или принцип «валютной змеи», – курсы валют колеблются вокруг какого-либо официально установленного паритета, но при этом их колебания не выходят за определенные фиксированные пределы.

Такая система существовала в странах ЕС в течение переходного периода. Государства Европы договорились о допустимости колебания курсов валют стран-членов вокруг средневзвешенного курса валют основных стран-членов.

Эффективность и целесообразность использования фиксированного или «плавающего» валютных курсов как средств регулирования платежного баланса можно свести к следующему.

Являясь свидетельством стабильности и прочности экономической и политической системы страны, фиксированный курс может существовать лишь в условиях стабильной макроэкономической политики правительства. Программы создания рабочих мест, налоговая политика – все должно быть подчинено интересам поддержания стабильного курса национальной валюты.

Например, европейские страны в процессе создания европейского валютного союза, сокращая пределы колебаний национальных валют и в последующем переходя к фиксированным курсам, договорились о сохранении на заранее заданном уровне процентных ставок, дефицита госбюджета, объема эмиссии стран-участниц. Выход за допустимые пределы хотя бы по одному показателю неизбежно приводил к «выходу» страны из Европейской валютной системы, т.е. к превышению допустимой величины колебаний национальной валюты.

Нежеланием руководства Белоруссии отказаться от собственных программ экономического развития, стремлением сохранить независимость в проведении программ структурной перестройки экономики, обеспечении социальных программ, поддержании занятости можно объяснить трудности в связи с переходом к фиксированному курсу российского рубля по отношению к белорусской валюте.

Фиксированный курс требует наличия крупных запасов «резервной» валюты, которая может быть использована для ликвидации возникающих дисбалансов. Обычно это означает создание национальных или межнациональных банковских объединений типа Европейского центрального банка.

Особенно большие требования фиксированный валютный курс предъявляет странам, валюта которых играет ключевую роль в международных расчетах. США, выступившие в 1973 г. за отказ от фиксированного курса доллара по отношению к золоту, исходили, прежде всего, из необходимости проведения самостоятельной экономической политики вне зависимости от своей обязанности поставщика долларов как основного мирового платежного средства.

Фиксированный же курс по-разному воздействует на спад национальной экономики в зависимости от причин и характера этого спада. В тех случаях, когда основной причиной спада выступают внутриэкономические проблемы страны, сохранение стабильного курса позволяет за счет использования валютных резервов преодолеть спад, смягчив его последствия. Страна оказывается в большей степени зависима от внешних потрясений.

«Адвокатами» гибких валютных курсов являются сторонники минимального государственного вмешательства в экономику (например, известный американский экономист М. Фридман).

Сторонники гибких валютных курсов подчеркивают, что фиксация курса валюты неизбежно приводит (как и в случае с фиксацией цены товара) к неадекватному спросу на валюту и, в конечном счете, к корректировке курса.

Фиксация курса валюты может привести к нерациональной специализации на международном рынке. Так, например, может сложиться ситуация, когда страна (в связи с неоправданно низким курсом своей валюты) может начать специализироваться на производстве и экспорте товара, требующего чрезмерно высоких затрат.

Дискуссии относительно преимуществ и недостатков фиксированных и плавающих курсов наиболее рельефно выделяются при обсуждении проблем «оптимальной валютной зоны», теоретические основы которой были разработаны Манделлом и Мак-Кингом в 60-е годы.

«Оптимальная валютная зона» охватывает группу стран, валюты которых связаны фиксированными курсами. По отношению к другим валютам эти курсы могут колебаться свободно.

Преимущество такой зоны лежит в большей стабильности общей валютной системы по отношению к внутренним потрясениям экономик стран-участниц. Отдельные кризисные явления, возникающие в экономиках стран-участниц, взаимно «гасятся». Преимущество единой валютной зоны — облегчается передвижение капиталов и товаров, которые свободно циркулируют между странами, связанными фиксированными курсами. Граждане, сталкивающиеся с необходимостью передвижения между странами, не тратят дополнительных сумм на обмен валюты.

Основной недостаток «оптимальной валютной зоны» связан с тем, что государства не имеют возможности осуществлять индивидуальную политику роста и развития, которая бы учитывала индивидуальные особенности каждой страны. Проблемы неравномерного развития сохраняются и требуют альтернативных форм решения.

Валютная зона функционирует наилучшим образом при выполнении следующих условий:

- высокой мобильности ресурсов между странами-членами;
- максимальной близости их производственных структур;
- готовности стран-участниц координировать свою финансовую, налоговую и общеэкономическую политику.

Наиболее известными практическими шагами по созданию валютных зон можно считать переход стран ЕС к единой валюте — евро, а также попытку объединить российский и белорусский рубль в единую валюту. В принципе, однако, теория «оптимальных валютных зон» есть не что иное, как часть общей теории экономической интеграции, рассматриваемой в параграфе 7.1.

Контрольные вопросы

1. Перечислите основные способы установления валютных курсов и охарактеризуйте их.
2. Сравните преимущества и недостатки плавающего и фиксированного валютных курсов.
3. Что получит и что потеряет Россия в случае проведения политики фиксированного и плавающего валютных курсов?
4. Что получат и что потеряют страны Балтии в случае установления фиксированного и плавающего валютных курсов?

Глава 6

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РОССИИ

6.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Создание международной валютной системы регулирования платежных балансов стран, участвующих в мирохозяйственных связях, насчитывает несколько периодов, каждый из них имеет свои особенности. Условно можно выделить три периода.

Период до 1914 г. Исторически платежные балансы регулировались с помощью фиксированных курсов валют на базе золотого стандарта, т.е. стоимость национальной валюты приравнивалась к весовой единице золота и жестко фиксировалась. Такая система, окончательно сложившаяся к концу XIX столетия, стала господствующей в Германии, Италии, Франции, Норвегии, Голландии, Дании, Швеции. В 90-е годы XIX в. к этим странам добавились Россия, Япония, США. В перечисленных странах бумажные банкноты свободно обменивались на золото.

При золотом стандарте английский фунт стерлингов содержал 113,00216 грана чистого золота. Американский доллар, в свою очередь, был равен 23,22 грана. Поскольку обе валюты были привязаны к золоту, то один фунт был равен 4,87 долл.

Преимущество системы заключалось прежде всего в том, что она обеспечивала не только стабильность курсовых соотношений, но и равновесие платежного баланса.

Действительно, теоретически страна с отрицательным сальдо испытывает утечку золота за границу, что приводит к сокращению валюты в обращении. Согласно количественной теории денег это уменьшение денежной суммы вызывает снижение относительных цен на национальные товары, что увеличивает их конкурентоспособность, увеличивает экспорт, снижает импорт и приводит к новому равновесию. Напротив, приток золота в страну вызывает рост цен на национальные товары, что уменьшает положительное сальдо. В действительности система золотого стандарта никогда не функционировала в соответствии с этой схемой.

Как свидетельствуют исследования, золото с самого начала играло лишь вспомогательную роль в общем обращении. В 1872 г. оно составляло 28% денежной массы в США, Франции, Великобритании, а к 1913 г. его доля упала до 10% этой денежной массы.

В конце XIX столетия в формировании платежного баланса активную роль начали играть автономные потоки долгосрочного капитала, которые компенсировали дефицит торгового баланса. Например, США в течение значительной части XIX столетия имели отрицательное торговое сальдо и не испытывали при этом каких-либо проблем с оттоком золота. Причина заключалась в потоках долгосрочного капитала, направлявшихся в страну. Аналогичная ситуация сложилась в Англии, Швеции и др. Здесь движение капитала было автономно и не связано с отрицательным сальдо торгового баланса.

Немаловажное значение для глобальной стабильности имел тот факт, что большинство стран, внешняя торговля которых определяла положение на мировых валютных рынках, обладало уравновешенным платежным балансом или его положительным сальдо.

Исключением из правила в этот период была Великобритания, постоянно имевшая отрицательное сальдо платежного баланса. Дефицит Великобритании был настолько значительным, что в 1913 г. количество золотых резервов страны не покрывало и трети ее ликвидных обязательств. Большинство стран-кредиторов относилось к этому довольно спокойно.

При необходимости проводились жесткие ограничительные меры. Центральный банк Англии поднимал учетную ставку, ограничивая кредитование. В результате сокращалось производство, снижались доходы и цены. Более дешевые национальные товары экспортировались, в то время как спад производства, националь-

ного дохода и заработной платы сокращал импорт. Повышение учетной ставки приводило к притоку денежных средств в страну, которая рассматривалась как резервный центр для мировых денежных рынков.

Поддерживаемая относительно благоприятной общеэкономической конъюнктурой, система фиксированных курсов функционировала достаточно удовлетворительно. Впоследствии это время называлось золотым веком в развитии мировой валютной системы.

Единственными валютами, которые были девальвированы за весь период, предшествовавший началу второй мировой войны, были австрийский талер и американский доллар, после и российский рубль. Французский франк и фунт стерлингов сохранили золотое содержание неизменным с 1815 по 1914 г.

Золотой стандарт чрезвычайно способствовал развитию мировой торговли; если за базу принять 100% в 1850 г., то к 1913 г. она достигла 1000%. Немаловажным фактором, способствовавшим стабильности финансовой ситуации, явилось общее благоприятное положение в мировой экономике — отсутствие войн, значительных экономических потрясений. Наконец, общество не требовало от правительства обеспечения гарантированной занятости работников и стабильности цен.

Период между первой и второй мировыми войнами. Валютная политика большинства стран мира после 1918 г. складывалась под воздействием двух величайших потрясений: первой мировой войны и «великой депрессии» 1929–1933 гг.

Резкое увеличение денежной массы в связи с ростом военных расходов в европейских странах заставило национальные правительства прекратить размен национальной валюты на золото.

Последующий послевоенный период засвидетельствовал безуспешные попытки возродить золотой довоенный стандарт, широкий спектр мер и программ отдельных правительств государств, пытавшихся проводить самостоятельную политику как плавающих, так и фиксированных курсов.

В 1925 г. Великобритания вернулась к золотому стандарту, зафиксировав цену фунта в золоте на довоенном уровне. Несмотря на падение цен в 1925 г., они были выше довоенных, и Центральному банку Англии, для того чтобы поднять цену золота до довоенного уровня, пришлось проводить жесткую ограничительную кредитно-денежную политику, что способствовало сокращению экспорта и усиливало безработицу. Фактически это была ревальвация фунта стерлингов.

В 1919 г. США, а в 1922 г. Франция, Италия и Япония приняли программу, направленную на возвращение золотого стандарта.

Кризис 1929–1932 гг. заставил ряд стран перейти на свободное плавание валют. В 1931 г. этой политике последовала Великобритания. США повысили цену доллара в золоте в 1934 г. на 50%. Германия изолируется в автаркическом режиме с ее неконфртируемой в золото национальной валютой.

К 1936 г. все развитые страны отказались от золотой обратимости валют и перешли на политику валютного протекционизма и сопутствующей ей конкурентной девальвацией, которая получила название политики «разорять своего соседа». Ее суть сводилась к принятию односторонних мер по стабилизации платежного баланса и национальной валюты без учета того, как это скажется на торговых партнерах. Безуспешными оказались попытки создания «золотого блока», объединившего Швейцарию, Италию и страны Бенилюкса. К 1939 г. за десятилетие внешняя торговля сократилась на одну треть. Окончательную точку в развитии процесса дезинтеграции мирового хозяйства и обособлении национальных государств поставила вторая мировая война.

Системообразующая роль МВФ в послевоенный период. С целью избежать повторения негативного предвоенного периода была предпринята попытка установить новые принципы регулирования мировой валютной системы. В связи с тем, что разработка нового плана осуществлялась в период, когда еще продолжалась вторая мировая война (1944 г.), то естественно, господствовали идеи, имевшие распространение в США и Великобритании.

Для большинства англоязычных экономистов и политиков «великая депрессия» и составляла одно из главных объяснений второй мировой войны. Введение односторонних ограничений в торговле и движении капитала, спад, безработица способствовали возникновению авторитарных режимов к началу второй мировой войны.

Новая организация, регулирующая международные валютно-кредитные отношения, была призвана не допустить односторонних действий в валютно-кредитной сфере. Особое внимание уделялось обеспечению свободного передвижения финансовых средств, обслуживающих внешнеторговые связи.

Фактически на конференции в Бреттон-Вуде были задействованы два плана, опубликованные в 1943 г.; один британский, составленный лордом Д. Кейнсом; другой американский, предложенный министром финансов США Д. Уайтом.

В обоих планах предусматривались: признание свободы мирового торгового и финансового обмена, необходимость международной стабильности. Планировалось заменить золотой стандарт золотовалютным. Предусматривалось создание системы международного клиринга и международной организации, призванной обеспечить наблюдение и осуществление механизма сотрудничества.

План Д. Кейнса отличался большой амбициозностью. Он включал создание клирингового союза с собственной валютной единицей (банкором), широкую возможность предоставления кредитов и передачу в распоряжение этого союза кредитовых и дебетовых сальдо центральных банков стран-участниц. Предусматривался контроль над ценами на сырье, создание международного банка инвестиций. Фактически речь шла о создании наднационального банка банков — прообраза валютного органа будущего мирового правительства.

План Д. Уайта носил более прагматичный характер. Фактически он предусматривал создание стабилизационного фонда — простой общей кассы, куда направлялись бы депозиты государств-членов и поставляющей странам-участницам валюту в ограниченных пределах и при определенных условиях.

В основу созданного в результате переговоров Международного валютного фонда лег американский план. Это неудивительно, учитывая монопольное положение, которое занимали США в системе послевоенных мирохозяйственных связей.

Несмотря на сложность и запутанность формулировок, записанных в Уставе, основные идеи новой международной валютной организации фактически сводились к трем основополагающим принципам, которые обязались соблюдать страны, подписавшие соглашение: свобода и многосторонность расчетов по текущим операциям; запрет на односторонние действия в сфере валютного регулирования и фиксированный курс, базирующийся на золотом стандарте.

Запрет на односторонние действия аналогичен принципу, установленному ГАТТ; но только в сфере валютного регулирования. Он требует от государства члена обязательной консультации с МВФ по всем видам действий, связанных с корректировкой платежного баланса путем девальвации или каких-либо форм регулирования, затрагивающих интересы других стран-участниц.

Принцип необходимости ликвидации всех ограничений на движение капитала был основополагающим принципом, заложенным в Уставе МВФ его основателями. Об этом свидетельствуют положения статьи I, где ставилась задача «помочь в создании многосторонней системы платежей по текущим переводам между странами-членами и ликвидировать ограничения по переводу валюты, которые затрудняют рост и развитие международной торговли».

Аналогичный тезис сформулирован в статье VIII Устава МВФ, где странам-членам не рекомендуется налагать ограничения на платежи и трансферты по текущим международным платежам.

К движению краткосрочного капитала МВФ относят следующие виды сделок: внешнеторговые платежи так же как и все платежи по текущим операциям; процентные платежи по займам и нетто-переводы доходов по инвестициям; платежи по амортизации займов или переводу процентных ставок; переводы на проживание семьи.

В этом списке понятие краткосрочного капитала несколько расширено; в него включен раздел «Амортизация и перевод процентных ставок». Однако на практике МВФ весьма свободно трактует это понятие в зависимости от реальной ситуации. Придерживаясь основных положений доктрины Д. Кейнса, допускавшего регулирование инвестиционной деятельности в качестве средства стабилизации платежного баланса, МВФ предоставлял странам относительную свободу действий в проведении политики ограничения прямых капиталовложений.

Третий принцип — золотовалютный стандарт, закрепленный МВФ, представляет собой обязательство каждой страны установить для своей валюты фиксированный курс либо непосредственно, либо через другую валюту (как правило доллар) на основе его фиксированной стоимости в золоте. Для того чтобы стоимость валюты была адекватна ее объявленному курсу, страна обязуется гарантировать конвертируемость своей валюты в золото по официальному курсу и поддерживать на мировых валютных рынках курс этой валюты по отношению к остальным в пределах колебаний, равных $\pm 1\%$ паритета.

Впоследствии страны, подписавшие Европейское валютное соглашение, изменили паритет до $0,75\%$; в 1959 г. пределы были доведены до 2% ; наконец, в 1971 г. пределы были расширены до $2,25\%$. Установленные паритеты фиксированы, хотя их изменение может иметь место.

Другие валюты также были использованы для ограниченных групп стран: фунт стерлингов для стран британского Содружества, франк для государств зоны франка.

Роль доллара как международного платежного средства обеспечивалась обязательствами США конвертировать его в золото (что и было осуществлено в 1962 и 1967 годах по отношению к Франции, которая пожелала произвести обмен части своих долларовых авуаров).

Система финансирования и управления МВФ. Стабилизация платежного баланса обеспечивается за счет специально разработанной системы финансирования.

Каждая страна имеет валюту, величина которой отражает экономическую значимость страны. Наиболее крупная квота США приблизительно в 9000 раз больше величины самой маленькой квоты, которую имеют Мальдивские острова. Эта квота отражает как величину выплат каждой страны в общую кассу МВФ, так и потенциальные возможности получения займов. Таким образом, система квот принципиально отличается от принципа консенсуса, действующего в ВТО. Величина квот пересматривается каждые три-четыре года; неоднократно имело место повышение квот с целью увеличения возможностей МВФ в финансировании стран-участниц. Общая величина денежных средств, полученных за счет квот, увеличивается в связи с принятием новых членов; таким образом повышается общий объем финансовых возможностей МВФ.

Оплата взноса обычно осуществляется следующим образом: 75% выплачивается в национальной валюте страны-члена и 25% в международной валюте. Первоначально 25% выплачивались в золоте, но сейчас их выплачивают в долларах или СДР — специальных правах заимствования. Дополнительными источниками финансовых средств МВФ являются заимствования, выручка от продажи золота и проценты по предоставленным кредитам.

МВФ осуществляет кредитование в следующих формах.

Базисные условия кредитования. Страна-участница использует эти формы кредитования для покупки в МВФ валюты других стран-членов и СДР с целью покрытия дефицита платежного баланса. Получение займа в размере 25% квоты носит безусловный характер и не требует каких-либо специальных условий. Этот вид займа обычно рассматривается как резервный транш. В связи с тем, что предоставление резервного транша осуществляется ав-

томатически, страны часто рассматривают эту сумму в качестве своего международного резерва. Займы, превышающие величину этого транша, предоставляются в размере четырех кредитных траншей, каждый из которых составляет 25% квоты. Такие займы предоставляются при выполнении определенных условий, специфика этих условий определяет понятие «обусловленность кредитов». В тех случаях, когда страна использует все возможности получения кредитов по этой программе, величина заимствований достигает 125% квоты.

В определенных случаях предусматриваются дополнительные возможности предоставления кредита в объеме, равном 140% квоты. Система «расширенного кредитования» предусматривает возможности получения кредита сроком до трех лет в случае появления серьезных нарушений платежного баланса. Предельная величина кредита в отдельных случаях может достигать 300% величины квоты.

В связи с необходимостью расширения возможностей кредитования МВФ создает специальные фонды. Они различаются по целям и задачам.

В конце 60-х годов был создан Фонд кредитования буферных (резервных) запасов для оказания помощи странам, участвующим в создании запасов сырьевых товаров.

С конца 80-х годов в МВФ действует Фонд финансовой поддержки операций по сокращению и обслуживанию внешнего долга, что объясняется активизацией роли МВФ в сфере решения кризисных проблем развивающихся стран. Величина дополнительного кредита рассматривается в каждом отдельном случае с учетом степени «радикальности» программы стабилизации платежного баланса, подготовленной страной.

В 1993 г. был создан специальный фонд структурной перестройки для поддержки стран, осуществляющих переход к рыночной экономике. Его особенность — более мягкие требования к странам, обращающимся за помощью. Практически этот фонд образован для стран бывшего СССР, переживающих определенные трудности в условиях перехода к рыночной экономике.

Образование дополнительных фондов — свидетельство модификации принципа обусловленности кредитования, приспособление его к требованиям и нуждам сегодняшнего дня. Однако неизменным остаются основополагающие принципы, выполнение которых необходимо для продолжения кредитования: временный

характер всех мер, направленных на введение системы регулирования; сохранение контроля МВФ за всеми ограничительными программами.

Организационная структура МВФ. В организационную структуру МВФ входят Совет управляющих, Временный комитет, Комитет развития, Исполнительный комитет, и др.

Высшим органом МВФ является Совет управляющих, в котором каждая страна представлена управляющим и его заместителем, назначаемым сроком на пять лет. Обычно это министры финансов или руководители центральных банков.

Совет управляющих собирается один раз в год, но может принимать решение голосованием по почте и чаще. В промежутке между этими сессиями действует Временный комитет, который собирается два раза в год, состоит из 24 управляющих МВФ, министров и сравнимого ранга чиновников. Он собирается дважды в год и отчитывается перед Советом управляющих об управлении международной валютной системой.

Большую часть своих полномочий Совет управляющих передает Исполнительному комитету. Исполнительный комитет ведает широким кругом вопросов административного и операционного характера. Исполнительный комитет избирает управляющего (директора), являющегося главой персонала администрации. Управляющий избирается сроком на пять лет и может быть переизбран еще на один срок. 2300 сотрудников МВФ представляют 125 стран-членов Фонда.

Практика функционирования МВФ. В отличие от ГАТТ, где запрет на односторонние действия был совмещен с программой координации внешнеторгового регулирования, для МВФ с самого начала была характерна ориентация на *наднациональность, т.е. подчиненность* национальных программ требованиям МВФ. Отражением такого подхода можно считать принцип обусловленности кредитования, когда страна, получающая помощь, брала обязательство проводить политику, адекватную требованиям МВФ.

На начальном этапе функционирования МВФ обязывал страны корректировать только собственно внешнеэкономическое регулирование, т.е. действия, непосредственно влияющие на курс национальной валюты. При этом МВФ исходил из возможности достаточно четкого разграничения внутри и внешнеэкономического регулирования.

После перехода к плавающим валютным курсам уровень взаимодействия МВФ и национальных правительств стран-членов

возрос. Была создана многоступенчатая система координации валютной политики стран-членов. На первом начальном этапе роль регулятора берут плавающие курсы.

На последующих этапах на первое место выходит собственно регулирующая деятельность Фонда, основанная на консультациях с национальными правительствами. Выраженный в общих терминах этот принцип зафиксирован в Уставе МВФ как обязательство Фонда осуществлять стабильное наблюдение за политикой стран-членов и принимать соответствующие рекомендации таким образом, чтобы обеспечить ориентацию стран на проведение рекомендованной политики. Одновременно страны берут на себя обязательство сотрудничать с Фондом в рамках осуществления конкретных шагов по регулированию платежных балансов.

Основной упор делается на гибкость и оперативность контроля за принимаемыми решениями. Предусматривается проведение ежегодных консультаций и переговоров между руководителями Фонда и странами-участниками. На их основе составляются доклады, которые передаются на рассмотрение руководства Фонда.

В промежутке между ежегодными регулярными обследованиями осуществляется постоянный контроль за валютной политикой стран-участниц МВФ. Если директор Фонда приходит к выводу о нарушении норм и принципов валютного регулирования, утвержденных Фондом, начинается проведение конфиденциальных переговоров. О результатах переговоров докладывается руководству для принятия соответствующих мер против нарушителей.

С отдельными странами, внешнеэкономическая политика которых оказывает воздействие на мировое хозяйство, МВФ наряду с регулярными проводит дополнительные консультации, результаты которых впоследствии анализируются.

Надо признать, что консультации проводились и раньше, но тогда они были ежегодными. После принятия второго изменения к Уставу МВФ начали проводиться специальные консультации сотрудников со странами-членами, в ходе которых рассматривались не только условия предоставления кредитов, но и проводился анализ экономики каждой страны и ее связей с внешним миром. Иначе говоря, предметом анализа и совместного обсуждения стал ряд вопросов внутренней финансовой и налоговой политики стран. В соответствии с условиями Версальского соглашения 1982 г. сотрудники МВФ стали оценивать то влияние, которое может оказать национальная экономическая политика семи крупнейших развитых стран на другие государства.

Важное дополнение к Уставу МВФ было сделано в январе 1979 г. Руководство Фонда получило право на начало переговоров не только при нарушении установленных принципов его деятельности страной-членом, но и в том случае, если осуществляемое в соответствии с нормами изменение валютного курса оказывает влияние на политику стран-членов. Упор при этом делается на конфиденциальность и неформальный характер переговоров.

Кризис в Южной и Юго-Восточной Азии в 90-х годах очередным стимулом для усиления программ надзора и контроля.

Значительно переработан и расширен стандарт статистических данных о состоянии экономики, которые должны своевременно передаваться в МВФ. Надзор за экономической политикой становится постоянным. Особое внимание уделяется контролю за случаями массированных и продолжительных интервенций на валютных рынках, увеличения объемов заимствований на государственном уровне, резкого и масштабного изменения курса валюты.

Золотовалютный стандарт – принцип, заложенный основателями МВФ, не выдержал испытания временем. В течение 50-х годов золотые запасы США были значительными, слабые экономики европейских стран испытывали «долларовый голод», поскольку им были необходимы доллары для внешних расчетов. Этот период характеризовался быстрым ростом национального дохода и объемов взаимной торговли стран-участниц, увеличивалась мобильность капитала.

Возникла естественная проблема дефицита валютных резервов, которые в тот период состояли из золота, резервной позиции в МВФ и резервных валют (американский доллар, английский фунт стерлингов и др.).

Изменение объема резервов за счет увеличения добычи золота было невозможно в связи с тем, что цена на золото была зафиксирована, несмотря на развивающуюся инфляцию. Повышение цены золота могло рассматриваться в качестве способа решения, однако большинство экономистов выступали против такого подхода.

Фактически единственным способом решения проблемы резервов могло стать увеличение объема резервных валют (фактически долларовых средств). Именно этот процесс развивался в течение периода 60-х годов. Увеличение долларовых резервов

могло иметь место только в случае вывоза долларов из США, т.е. наличия отрицательного сальдо платежного баланса США.

Период 1960–1970 гг. засвидетельствовал начало дестабилизации. Внешне решетка валютных курсов казалась относительно стабильной. За указанный период немецкая марка девальвировалась два раза на 5 и 9%, а фунт стерлингов и франк – по одному разу. Однако это внешнее спокойствие скрывало разлаживание всей системы, которая постепенно оказывалась все менее и менее стабильной.

Продолжение вывоза американской валюты в течение неопределенного периода времени неизбежно приводило к наступлению такого момента, когда количество долларовых резервов, находящихся в распоряжении центральных банков иностранных государств, превысило величину золотого запаса, который мог быть обменен на золото. Принцип золотовалютного стандарта оказался размытым де-факто. В это время США вступили в период инфляции и замедления темпов экономического роста. Дефицит американского платежного баланса в 1970 г. (10 млрд долл.) и 1971 г. (30 млрд долл.) поставил под сомнение надежность использования валюты одной страны в качестве основы для фиксации валютного курса.

Страны, накопившие долларовые авуары, оказались перед опасностью их обесценивания. США, чья валюта являлась основой международных расчетов, столкнулись с рядом трудностей. В международном плане страна сохраняла за собой обязательство продавать золото, т.е. обменивать долларовые авуары на золото по явно заниженной цене. Низкие цены на золото не только ограничивали его добычу, но и приводили к его утечке в сферу коммерческого обращения.

Стремясь спасти положение, правительство США попыталось ограничить вывоз денежных средств из страны. Была сокращена в 5 раз стоимость товаров, которые американцы могли ввезти в США беспошлинно (с 500 до 100 долл.). Были введены ограничения на американские инвестиции за границей.

Однако принятые меры оказались недостаточными. Положение усугубилось экономическим кризисом, разразившимся в США в 1969–1970 гг., результатом чего стало снижение процентных ставок и «бегство» краткосрочного капитала из страны.

Безуспешными оказались и попытки США убедить страны, накопившие значительное количество долларовых авуаров, ре-

вальвировать свои валюты (это относилось прежде всего к Японии и ФРГ).

Доверие к доллару как прочной и стабильной международной валюте, базирующейся на фиксированном уровне – цене золота, было подорвано. Разразился финансовый кризис. Уже в середине 1971 г. Бундесбанк был вынужден купить колоссальное количество избыточных долларов, наводнивших мировой валютный рынок. Когда объем покупки достиг 1 млрд долл. в час, Бундесбанк прекратил операции с долларом по фиксированному курсу и объявил 5 мая 1971 г. о «свободном плавании» марки. Вслед за ним об этом же было объявлено правительством Дании, а Австрия и Швейцария ревальвировали свою валюту. США объявили о прекращении размена долларов на золото и заявили 15 августа 1971 г. о введении «свободного плавания» валют.

«Свободное плавание» доллара продолжалось вплоть до декабря 1971 г., когда было заключено Смитсоновское соглашение. Его важнейшими положениями были следующие.

1. США повысили официальную цену золота до 39 долл. за унцию (США не возобновили при этом обмен золота).

2. В среднем на 12% были ревальвированы по отношению к золоту валюты других стран.

3. Расширились пределы колебаний курсов (вместо прежнего 1% установлена величина в 2,25%) с возможностью отклонения в обе стороны (таким образом, суммарная величина отклонений составила 4,5%).

Американское правительство приветствовало Смитсоновское соглашение в качестве величайшего исторического решения. Введение «плавающего» курса доллара послужило катализатором перехода других стран к «плавающим» валютным курсам. В отличие от США, проповедовавших программу «свободного и ничем не контролируемого плавания», большинство стран пошли по пути проведения «грязного плавания», т.е. регулирования курса лишь в случае превышения в процессе колебаний определенных, заранее зафиксированных пределов.

Японское правительство попыталось понизить курс иены для того, чтобы дать дополнительные преимущества национальным экспортерам. Максимальные рамки колебаний национальных валют установили европейские правительства. Однако в скором времени валюты Великобритании, Франции и Бельгии отклонились за допустимые пределы. Однако валютные интервенции центральных банков не приносили ничего, кроме убытков.

Широкомасштабное «свободное плавание» по отношению к доллару, которое существовало в середине 70-х годов, было формально подтверждено в Кингстоне (Ямайка) в январе 1976 г. Если не считать мер по демонетизации золота (включая предоставление МВФ права продажи имеющегося запаса золота по мировым ценам), важнейшим результатом этой конференции было предоставление странам права принятия самостоятельного решения относительно системы регулирования валютного курса. Принятое решение явилось компромиссом между позицией Франции, настаивавшей на системе «регулируемой привязки», и США, выступавшими за «ничем не ограниченное плавание».

По состоянию на середину 90-х годов свободно плавающие курсы практиковали 45 стран, в том числе США, Великобритания, Япония, Канада, Австралия, Швейцария; режим управляемого плавания – 56 стран; привязку валют – 65, в том числе к доллару США – 20. Единую валютную интеграционную программу проводят 13 стран, участвующих в Европейской валютной системе.

Принцип либерализации движения финансовых средств претворялся в жизнь достаточно настойчиво, несмотря на возникавшие трудности. История развития МВФ свидетельствует о наличии нескольких кризисных этапов, когда проблема либерализации международного движения капитала стояла весьма остро.

Первый этап – период второй половины 40-х годов после окончания второй мировой войны. Либерализация движения капитала коснулась прежде всего европейских стран, хозяйство которых оказалось полностью разрушенным, и континент столкнулся с резко отрицательным сальдо платежных балансов. В этот период все внешние расчеты были регламентированы на двусторонней основе. Для конвертации валют требовались сложные административные процедуры.

Переход на либерализацию внешнеторговых расчетов занял более десяти лет. Лишь в конце 1958 г. Европа признала внешнюю конвертируемость своих валют, а в 1964 г. к ней присоединилась Япония.

Глобализация программы отмены валютных ограничений, включение в нее новых государств Африки, Азии, Латинской Америки развивалась далеко не прямолинейно.

Очередные кризисные ситуации возникали в связи с неплатежами по долгам ряда развивающихся (особенно латиноамерикан-

ских) стран в начале 80-х годов, крахом мировой социалистической системы в начале 90-х годов и, наконец, валютно-финансовым кризисом 1997–1998 гг. Однако во всех случаях МВФ однозначно настаивал на сохранении свободы передвижения финансовых средств по текущим платежам как основы функционирования мировой валютно-финансовой системы.

Ограничения в переводе финансовых средств, возникшие в начале 80-х годов в ряде латиноамериканских государств, были связаны с выплатой внешнего долга, когда повышение мировых процентных ставок сделало невозможным возврат полученных ранее кредитов. Особо тяжелое положение сложилось у развивающихся стран среднего уровня развития. Фактически это был кризис ликвидности, связанный с нехваткой наличных финансовых средств для выплаты ранее полученных займов.

Значительных усилий потребовало введение обратимости в бывших социалистических странах. Этот процесс, однако, не завершен и по настоящее время.

Следующий этап финансового кризиса возник как следствие оттока ликвидных финансовых средств, использовавшихся для целей финансовой подпитки развивающихся стран (особенно это коснулось стран Южной и Юго-Восточной Азии).

Нестабильность мировой валютно-финансовой ситуации ограничивала продвижение программ либерализации. Страны не особенно стремились расставаться со своими привилегиями по введению протекционистских ограничений.

Еще в середине 80-х годов общая численность стран, принявших обязательства выполнять положения статьи VIII Устава МВФ (либерализация движения капитала), не превышала 60 государств, что составляло только 40% общего числа стран-членов МВФ.

С целью ускорить программу либерализации в середине 80-х годов была принята специальная программа, направленная на расширение круга стран, либерализовавших свой валютно-финансовый рынок. Программа выполнялась довольно успешно.

Активность МВФ особенно возросла после кризиса 1997–1998 гг. По мнению экспертов Фонда, причина кризиса крылась не в излишней либерализации, а в недостаточной открытости экономики, отсутствии адекватных критериев для оценки экономической политики национальных правительств.

К началу третьего тысячелетия процесс ликвидации валютных ограничений вступил в завершающую стадию. К 2000 г. из 182

государств-членов МВФ валютные ограничения по текущим операциям практиковали только 34 государства.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте первый (до 1914 г.) период развития международных валютно-кредитных отношений и объясните причины их стабильного развития.
2. Объясните причину неустойчивости развития международной валютной системы периода 1919–1941 гг.
3. Оцените роль МВФ как органа мирового валютного надзора.
4. Изложите динамику развития принципа свободы движения капиталов, заложенного в МВФ.
5. Какие новые элементы появились в программах контроля МВФ над финансово-кредитной политикой стран-членов после перехода к системе плавающих валютных курсов?

6.2. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РОССИИ

Платежный баланс России, в основе которого лежит упоминавшийся ранее принцип «двойного счета», публикуется с 1992 г. В его составлении принимают участие две организации – Центральный банк РФ (отвечает за финансовые счета) и Госкомстат РФ (несет ответственность за обобщение данных по текущим операциям).

Методология составления платежного баланса Российской Федерации определяется пятым изданием Руководства Международного валютного фонда, которое ориентирует обе уполномоченные организации на увязку основных показателей баланса с показателями системы национальных счетов, лежащих в основе анализа макроэкономических процессов.

Показатели двух основных разделов платежного баланса России «Счет текущих операций» и «Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами» (см. с. 207) теоретически должны уравниваться, так как в соответствии с принципом «двойного счета» сумма всех кредитовых проводок должна совпадать с суммой дебетовых, а сальдо – равняться нулю. Поскольку на прак-

тике такая ситуация не встречается, вводится дополнительная балансирующая статья «ошибки и пропуски». В российском платежном балансе большой объем этой статьи, доходившей вплоть до 1998 г. до 9–10% товарного экспорта, отражает как несовершенство учета международных экономических операций страны, так и различные формы «бегства капитала». Поскольку статья «ошибки и пропуски» является сальдирующей, то знак «–» на протяжении всего периода 90-х годов подтверждает постоянный рост зарубежных активов российских предпринимателей. Об этой тенденции также неопровержимо свидетельствуют крупные суммы по статье «своевременно не поступившая экспортная выручка и непогашенные импортные авансы».

Счет текущих операций. Характерной особенностью платежного баланса России в 90-х годах было активное сальдо по «счету текущих операций», хотя и существенно сократившееся в 1998 г. В 1999 г. оно резко выросло до 23 млрд долл., превысив почти в два раза достигнутый в середине 90-х годов абсолютный максимум. Причины столь резких колебаний одного из важнейших показателей состояния международных расчетов России кроются в растущих выплатах доходов на инвестиции (15,2 млрд долл. в 1998 г.), процентов по государственному долгу, расходах по обслуживанию долга частных российских банков и компаний.

Положительное сальдо по счету текущих операций складывается преимущественно благодаря значительному активу торгового баланса, так как все остальные составные части (баланс по услугам, доходам от инвестиций, текущим трансфертам и др.) постоянно имеют в платежном балансе России знак «–». Положительный итог по текущим операциям выполняет важную функцию на валютном рынке России, позволяя, в частности, резидентам без ограничений приобретать свободно конвертируемую валюту.

Торговый баланс России (сальдо экспортных и импортных операций) оставался важным фактором стабилизации общего положения в сфере международных расчетов страны, хотя его актив возникал как результат разнонаправленных тенденций. Так, кардинальное улучшение состояния платежного баланса России в 1999 г. явилось следствием образования небывалого актива торгового баланса (35,3 млрд долл.). Основной причиной столь крупного разрыва между стоимостью экспортных и импортных опе-

Платежный баланс Российской Федерации (1996–1999 гг.)

	(млрд долл.)		
	1996	1998	1999
I. (1) Счет текущих операций, в том числе	12,0	2,4	23,0
(2) Товары сальдо	22,9	17,3	35,3
экспорт	90,5	74,7	74,6
импорт	-67,6	-57,4	-39,3
(3) Услуги сальдо	-5,7	-3,2	-3,3
экспорт	13,0	12,9	9,1
импорт	-18,7	-16,1	-12,4
(4) Доходы от инвестиций сальдо	-4,9	-11,2	-7,8
к получению	4,2	4,0	3,4
к выплате	-9,1	-15,2	-11,2
II. (5) Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	-3,4	5,5	-18,0
(6) в том числе прямые инвестиции	1,7	1,2	0,8
за границу	-0,8	-1,0	-2,1
в Россию	2,5	2,2	2,9
(7) Портфельные инвестиции	8,7	7,7	-0,6
активы	-0,2	-0,3	0,2
обязательства	8,9	8,0	-0,8
(8) Прочие инвестиции	-14,8	-8,3	-16,0
активы	-29,1	-16,1	15,0
(9) в том числе торговые кредиты и авансы предоставленные	-9,5	-6,8	-5,8
(10) ссуды и займы предоставленные	9,5	5,3	4,9
(11) Просроченная задолженность	-9,5	-7,4	-5,8
(12) Своевременно не поступившая экспортная выручка и непогашенные импортные авансы	-9,8	-8,6	-5,4
Обязательства	14,3	7,8	-0,8
(13) в том числе ссуды и займы привлеченные	10,3	5,8	-2,3
(14) просроченная задолженность	2,7	5,1	2,1
III. (15) Резервные активы*	2,8	5,3	-1,8
IV. Ошибки и пропуски	-8,6	-7,9	-7,0
Общее сальдо	0	0	0

*К этой статье введена условная поправка, относящаяся к ликвидным активам Центрального банка России и Минфина России.

Источники: Бюллетень Центрального банка России за 2000 г. – № 34.

раций явилось беспрецедентное сокращение импорта (объем экспортных операций по стоимости практически остался неизменным), явившееся, в свою очередь, следствием девальвации 17 августа 1998 г.

Вплоть до момента девальвации Центральный банк России поддерживал завышенный валютный курс рубля в рамках установленного коридора за счет значительных валютных интервенций. Это обстоятельство оказывало негативное влияние на состояние расчетов по внешней торговле, так как сдерживало экспорт и стимулировало импорт товаров. Девальвация рубля в августе 1998 г. радикально изменила ситуацию, существенно затормозив увеличение импорта. Одновременно положительную роль сыграл рост мировых цен на топливно-энергетические ресурсы, что позволило в 1999 г. только за этот счет получить дополнительные экспортные доходы в размере 2,4 млрд долл.

В платежном балансе России «невидимая торговля» (экспорт и импорт услуг) неизменно складывается с дефицитом, хотя он и сократился более чем в 3 раза за 1995–1999 гг. (с 9,4 до 3,3 млрд долл.).

Объяснение дефицита связано со значительным превышением полученных «нефакторных» услуг по сравнению с объемом предоставленных (прежде всего в банковской и финансовой сферах).

В сфере «факторных» услуг (доходы от инвестиций и оплата труда) ситуация также складывалась под влиянием девальвации 1998 г. Баланс оплаты труда впервые за последние годы сформировался в 1999 г. с небольшим положительным сальдо в 0,3 млрд долл., прежде всего из-за девальвации рубля, приведшей к трехкратному снижению общей суммы средств в инвалюте, выплаченных нерезидентам. Именно так обесценение рубля сказалось на долларовом эквиваленте средней номинальной заработной платы в отраслях, где заняты иностранцы. В то же время увеличились доходы россиян, трудоустроенных за рубежом (на 41% по сравнению с 1998 г.), что связано как с количественным ростом трудовой миграции, так и с ее качественным составом.

За вторую половину 90-х годов отрицательное сальдо по статье «доходы от инвестиций» увеличилось в несколько раз. Размер доходов, подлежащих выплате в 1999 г., превысил 11 млрд долл., при этом основная нагрузка по текущему обслуживанию долговых обязательств приходилась на сектор госуправления. Сравнительно стабильной выглядели суммы ежегодных поступлений по

этой статье (3,5–4,0 млрд долл. в течение 1995–1999 гг.). Подавляющая их часть, как и в предыдущие годы, приходилась на обслуживание кредитов, предоставленных преимущественно развивающимся странам еще во времена СССР.

В соответствии с рекомендациями МВФ в счет «текущих статей» включаются также «текущие трансферты». К ним относятся односторонние операции, когда товар или услуги предоставляются без оплаты (взносы в международные организации, предоставление гуманитарной помощи, государственные субсидии и т.д.). Потоки помощи России на односторонней основе достигали значительных размеров в начале 90-х годов в связи с кризисными явлениями в экономике, а также как компенсация за вывод войск из Германии. Изменение экономической ситуации в худшую сторону после августа 1998 г. вновь сделало актуальной проблему привлечения гуманитарной и иных видов помощи. В результате отрицательное сальдо по этой статье в 1998 г. (0,4 млрд долл.) сменилось на положительное в 1999 г. (0,5 млрд долл.).

Финансовый счет. Операции между резидентами и нерезидентами, связанные с изменением активов и обязательств сторон, включаются в платежном балансе в так называемый «финансовый счет» («счет операций с капиталом и финансовыми инструментами»). Активы и обязательства для целей учета классифицируются по функциональному признаку, например прямые и портфельные инвестиции, прочие инвестиции, резервные активы (централизованные золотовалютные резервы). Однако границы между этими подгруппами достаточно условны. Например, в зависимости от национального законодательства определяется граница между «прямыми» (дающими право контроля за деятельностью фирмы) и «портфельными» (обеспечивающими их владельцу лишь долю в прибылях) инвестициями. В соответствии с российским законодательством прямым инвестором считается нерезидент, владеющий 10% и более обычных акций.

По итогам 1999 г. произошел нетто-отток капитала: отрицательное сальдо финансового счета составило почти 18 млрд долл. (см. с. 206, статья 5). Ситуация радикально изменилась по сравнению с предшествующим годом, когда инвестиции из-за рубежа превысили вложения резидентов в иностранные активы на 5,5 млрд долл. Резкое изменение показателя, характеризующего поступление капитала нерезидентов в страну после августа 1998 г., неудивитель-

но. При этом прирост иностранных обязательств в течение 1999 г. был преимущественно связан с увеличением накопленной задолженности по процентам перед Парижским и Лондонским клубами кредиторов. Вновь поступивших в 1999 г. иностранных инвестиций оказалось недостаточно для рефинансирования уже имевшихся перед нерезидентами обязательств.

После финансового кризиса 1998 г. портфельные инвестиции перестали быть ключевым инструментом привлечения ресурсов нерезидентов, более того, обязательства перед ними в этой форме снизились на 0,8 млрд долл. (для сравнения данный показатель в предшествующем 1998 г. вырос более чем на 8 млрд долл.) (см. с. 206, статья 7).

В форме ссуд и займов сектором государственного управления было привлечено в 1999 г., иностранных ресурсов на 23 млрд долл., в том числе кредиты международных финансовых организаций – около 10 млрд долл., а также кредит Банка международного сотрудничества Японии на сумму 0,3 млрд долл. Возобновленное в июле 1999 г. финансирование российских экономических реформ со стороны МВФ по механизму резервного кредитования ограничилось первым траншем. В сентябре предоставление ресурсов России было отложено из-за расхождений с МВФ в оценках степени выполнения согласованной с российским правительством экономической программы и обеспечения структурных критериев.

По привлеченным ссудам и займам сектором государственного управления в 1999 г. было фактически погашено 7,2 млрд долл. (5,6 млрд долл. по основному долгу и 1,6 млрд долл. – по процентам) из подлежащих выплате 12,2 млрд долл. (7,6 и 4,6 млрд долл. соответственно).

Внешнее финансирование сектора нефинансовых предприятий в 1999 г. сократилось почти в 4 раза по сравнению с предыдущим годом. Определяющим стало снижение портфельных инвестиций, а также ссуд и займов. Вместе с тем, несмотря на финансовый кризис и повышенный уровень инвестиционных рисков, приток прямых иностранных инвестиций сократился незначительно. В этом основная заслуга так называемых «стратегических» инвесторов, заинтересованных в сохранении и расширении своего присутствия на российском рынке.

К стратегическим факторам добавился и ряд конъюнктурных моментов, в том числе понижение стоимости российских активов в

результате девальвации рубля, быстрый рост внутреннего спроса на продукцию импортозамещающих отраслей, а также увеличение мировых цен на энергоносители, продолжавшееся в 2000 г. Прямые инвестиции (в основном из США и Германии) продолжались преимущественно в предприятия пищевой промышленности, транспорта, торговли и топливно-энергетического комплекса.

Зарегистрированный прирост иностранных активов резидентов (вывоз капитала) в 1999 г. сохранился примерно на том же уровне, что и в 1998 г., составив 17,2 млрд долл., основной его формой оставались так называемые «прочие инвестиции». В их структуре произошли важные изменения. Во-первых, в результате быстрого роста иностранных активов коммерческих банков многократно увеличилась доля этого сектора (до 20%) в инвестициях резидентов за границу. Во-вторых, благодаря усилиям, принятым федеральными ведомствами, в платежном балансе за 1999 г. зарегистрировано значительное снижение показателя («своевременного» не поступившая экспортная выручка и непогашенные импортные авансы», см. с. 206, статья 12).

Прирост иностранных активов сектора госуправления (1,3 млрд долл.) представлял собой, как и в предыдущие годы, накопление требований по невыплаченным процентам по кредитам, предоставленным еще бывшим СССР, а в 90-е годы Россией – странам СНГ. Из подлежащих к получению в соответствии с графиком 6,5 млрд долл. (основной долг и проценты) по государственным активам бывшего СССР нерезиденты (преимущественно развивающиеся страны) погасили в 1999 г. 0,7 млрд долл. (в том числе 0,4 млрд долл. просроченной ранее задолженности).

Что касается выплаты задолженности перед Россией, то страны СНГ (за исключением специального соглашения с Украиной о взаиморасчетах, связанных с разделом Черноморского флота и реструктуризацией украинского долга по энергоносителям) ее фактически не обслуживали, ссылаясь на тяжелую экономическую ситуацию.

В течение 1999 г. предпринимались последовательные усилия (по линии Центрального банка России, органов таможенного и валютного контроля и др.) с целью сокращения несанкционированного «бегства капитала». Уменьшение в платежном балансе России за 1999 г. показателей, связанных с «бегством капитала» по линии внешней торговли, как в абсолютном выражении (на

3,2 млрд долл. по сравнению с 1998 г.), так и в относительном (с 7 до 5% внешнеторгового оборота), бесспорно свидетельствует об эффективности мер государственного вмешательства.

Косвенным доказательством результативности принятых мер может служить снижение в 1999 г. абсолютного значения статьи «ошибки и пропуски» (на 0,9 млрд долл. в сравнении с предыдущим годом). Устойчиво дебетовый (отрицательный) характер сумм, отражаемых этой статьей, является доказательством принципиальной невозможности учесть все внешнеэкономические операции, особенно осуществленные с нарушением законов.

Значительное активное сальдо «счета текущих операций» и повышение эффективности валютного контроля обеспечили в 1999 г. на внутреннем рынке России превышение предложения иностранной валюты над спросом на нее. В сложившейся ситуации Банк России выступал нетто-покупателем валюты, используя часть увеличившихся валютных резервов для финансирования платежей по государственному внешнему долгу. В результате операций, отражаемых в платежном балансе, официальные валютные резервы (см. с. 206, статья 15) выросли на 1,8 млрд долл. (как сальдирующая статья она имеет знак «-»). На 1 января 2000 г. международные золотовалютные резервы России оценивались в 12,5 млрд долл., т.е. находились на уровне, обеспечивающем финансирование импорта товаров и нефакторных услуг в течение одного квартала и соответствующем международному критерию их достаточности. Одновременно этот показатель, наряду с другими, является надежным ориентиром способности России обслуживать свою внешнюю задолженность.

Развитие экономической ситуации в России в течение 1999–2000 гг. можно рассматривать как доказательство продолжения курса рыночных реформ. России предстоял выбор из двух различных программ государственно-административного регулирования. Первый вариант, основанный на прямом государственном вмешательстве во внешнеэкономическую сферу, имел бы своим логическим завершением возвращение к валютной монополии и монополии внешней торговли.

В России выбор был сделан в пользу второго варианта, связанного с отказом от жестких административных программ при одновременном усилении и совершенствовании контроля за движением валютных средств. Важный элемент этой программы –

ликвидация многочисленных налоговых «лазеек», отмена государственных дотаций при централизованных закупках по импорту товаров первой необходимости и др. В национальном масштабе это означает борьбу за уменьшение дефицита федерального бюджета, в том числе за счет сокращения госрасходов, коренное улучшение налогового режима и т.д. Можно с полным основанием утверждать, что выбор одного из направлений развития – это, в первую очередь, вопрос политического будущего страны, а его экономические составляющие будут определяться в зависимости от этого.

6.3. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МВФ С РОССИЕЙ И ПРОГРАММА ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ

Советский Союз, преемницей которого стала Россия, принимал участие в организационных мероприятиях по созданию МВФ и МБРР еще в 1944 г., но в члены МВФ не вошел. Причиной стали разногласия по условиям членства в МВФ. Советская делегация настаивала на увеличении выделенной Советскому Союзу квоты и соответственно количества голосов. Кроме того, СССР отказался платить 25% суммы своего паевого взноса золотом, как того требовал Устав. Это обосновывалось тем, что страны, пострадавшие в войне, должны быть освобождены от уплаты средств в золоте.

После дебатов было получено согласие на увеличение квоты СССР, но требование о внесении 25% паевого взноса в золоте было сохранено. СССР также не пожелал предоставить МВФ требуемую информацию о производстве и экспорте золота и золотом запасе. Отсутствие договоренностей помешало СССР вступить в члены МВФ.

Последующие годы «холодной войны» и противостояния преопределили отношение бывшего СССР к МВФ как «орудию империализма и диктата США».

Новые контакты СССР и МВФ начались в годы перестройки. В сентябре 1989 г. СССР заявил о своем намерении установить связи с МВФ.

В середине 1990 г. СССР впервые приехал директор-распорядитель МВФ М. Камдессю, а вслед за ним в Москву прибыла миссия МВФ, подготовившая доклад о российской экономике. Результатом визита стало предоставление СССР статуса ассоциированного члена МВФ. В дальнейшем предполагалось предоставить СССР статус постоянного члена.

Ситуация изменилась в связи с распадом СССР.

Россия как новообразовавшееся государство унаследовала большой объем задолженности от бывшего СССР. Страна унаследовала также значительные финансовые требования (в основном к развивающимся странам), большинство которых до сих пор не погашается и вряд ли будет погашено в будущем. Поставка энергоносителей Украине, Молдове, Белоруссии, Таджикистану обеспечила значительное положительное сальдо в торговом балансе. Однако финансирование поставок шло достаточно хаотично прежде всего за счет накопления просроченных платежей.

В области внутриэкономической положение характеризовалось наличием проблем, типичных для всего постсоветского пространства: инфляция, неплатежи, остановка производства, сокращение доходов госбюджета, рост значимости внешней помощи.

I этап. Взаимоотношения России и МВФ в период 1991–1995 гг.

К осени 1991 г. был подготовлен проект реформирования российской экономики, разработанный группой Е. Гайдара. В качестве образца был избран вариант «шоковой терапии», осуществленный в Польше в 1990 г. Подготовленный при участии представителей МВФ проект исходил из простой предпосылки о том, что «при одинаковых стартовых условиях в большинстве стран происходят одни и те же процессы».

В феврале 1992 г. правительством России был принят и представлен МВФ Меморандум об основных направлениях экономической политики, задачей которого стало получение финансовых средств. Меморандум предусматривал:

- сокращение бюджетного дефицита до 1% ВВП;
- увеличение процентной ставки по кредитам до 20%;
- либерализацию внешней торговли и валютного обмена и предоставление свободы внешней торговли любой хозяйственной единице;
- отмену экспортных квот и лицензий;
- прекращение кредитования неперспективных предприятий;
- приватизацию;

- либерализацию цены на топливо и доведение внутренней цены нефти до одной трети мировой цены;

- установление единого обменного курса рубля.

Меморандум был одобрен МВФ, и в соответствии с ним была составлена Программа действий. Россия получила кредит «stand-by» в размере 3,5 млрд (размер тогдашней квоты России в МВФ). Первый транш составил 1,02 млрд долл.

В случае выполнения программы Россия намеревалась получить дополнительные кредиты в размере 24 млрд долл.

2 января 1992 г. были отпущены цены (кроме энергоносителей и транспорта), либерализована внешняя торговля, изменена система налогообложения. Однако ожидаемые результаты не были достигнуты.

Либерализация цен увеличила их величину в 3,5 раза, однако одновременно была повышена заработная плата. При отсутствии эмиссии возник дефицит денежных средств и неплатежи. В силу неразвитости структуры коммерческих банков это привело к фактическому параличу экономики.

Однако правительство ограничило свои функции исключительно контролем за макроэкономическими показателями. Невыплаты заработных плат, пенсий передали бюджетам местных органов.

Ввиду бесперспективности намеченной политики были приняты меры по увеличению кредитования. С июня до конца года общая величина кредитов составила 40%, объем ежемесячной эмиссии превысил 30%.

Достичь запланированных показателей не удалось; это коснулось прежде всего сбора налогов. Во второй половине 1992 г. дефицит бюджета составил 15%, что намного превысило согласованную на переговорах с МВФ сумму в 5%. Это послужило причиной срыва намеченных программ.

Эксперты МВФ сделали вывод о неготовности финансовой и экономической системы России к проведению стабилизационной программы ввиду ее несоответствия рыночной экономике.

Программа 1993 г. позволила выделить кредит в размере 1,5 млрд долл. Фактически она представляла собой развитие идей предшествующего года. Предусматривалось сокращение расходов госбюджета, а также величины инфляции до 150%. Планировалось создание системы финансовых рынков, которые должны были заменить прежнюю систему льготного субсидирования, основанную на политическом протекционизме отдельных отраслей и регионов.

Были отпущены цены на уголь, сокращены субсидии на поставки «социально значимых товаров», субсидии производителям, ставка ссудного процента была повышена с 100 до 170%. Ее выполнение, однако, натолкнулось на ожесточенное сопротивление. Уже к осени получатели привычных дешевых кредитов развернули активное противодействие проводимой политике и получили поддержку в Верховном Совете и правительстве.

Так, например, сокращение субсидий на зерно было заменено повышением закупочных цен до уровня, превышающего мировой. Отпустив цены на уголь, государство увеличило дотации угольной промышленности. Значительные кредиты были выданы районам Крайнего Севера и сельскому хозяйству. Программу 1993 г. постигла судьба ее неудачной предшественницы.

Программа реорганизации экономики 1994 г., разработанная правительством В. Черномырдина, предусматривала закрепление результатов реформ в области либерализации цен, валютного рынка, расширении приватизации, либерализации цен, в снижении темпов инфляции. Планировалась отмена целевых кредитов. Начало претворения программы в жизнь было удачным. Однако летом 1994 г. ситуация изменилась. Вырос объем кредитов, предоставляемых сельскому хозяйству, районам Крайнего Севера, угольной промышленности. Величина инфляции достигла 16%, а дефицит бюджета превысил 10% ВВП, что было намного выше запланированного показателя. Правительство практически утратило контроль за ситуацией, и в октябре рубль упал за один день на 20%.

Основной причиной, вызвавшей срыв попыток стабилизации, стало сохранение высокого уровня бюджетных расходов, наличия дефицита госбюджета, превысившего уровень в 10%.

1995 г. характеризовался попытками России и МВФ найти выход из весьма непростого положения, расширить взаимное сотрудничество. По проекту бюджета на 1995 г. приблизительно одна треть бюджетного дефицита (8–10%) ВВП должна была быть покрыта из бюджета МВФ.

Правительство принимало все более широкие обязательства перед аграрным и военно-промышленным комплексом, несло значительные расходы на войну в Чечне (до 2% ВВП). Неосвоенными оставались цены на нефть, газ. Общий объем потерянных средств практически был равен выделяемому кредиту МВФ. Сам МВФ находился в достаточно сложном положении.

Крах российских реформ означал бы серьезный подрыв доверия к Фонду.

Попытки найти приемлемое решение привели к подписанию совместного заявления, где Россия приняла на себя достаточно жесткие обязательства в отношении финансовой и структурной политики.

Результаты 1995 г. имели противоречивый характер. Правительство, столкнувшись с ограничениями МВФ, пошло по пути увеличения выпуска ГКО (Государственных казначейских обязательств) и новых образцов ценных бумаг. Темпы роста денежной массы превысили заданные параметры в два раза, сохранились налоговые и внешнеэкономические льготы, недостаточными оказались поступления от приватизации (50 млрд вместо запланированных 800 млрд руб.).

Период с 1991 г. до середины 1995 г. можно рассматривать как первый этап развития взаимоотношений МВФ и России. МВФ рассматривал помощь как важную программу поддержки рыночных преобразований в стране. Основой подготавливаемых МВФ рекомендаций явились кредитные схемы «stand by», не претерпевшие изменений в своей классической основе. Теоретической базой этих рекомендаций явились монетаристские модели, связывавшие величину денежной массы с ее финансовыми составляющими. Требования МВФ сводились в основном к ограничению кредитов, повышению процентных ставок, сокращению государственной эмиссии.

Фактически мнение МВФ совпадало с позицией «новой волны» экономистов – А. Чубайса, Б. Федорова, Е. Гайдара, игравших определяющую роль в российском правительстве. Кредиты МВФ были ориентированы не на изменение характера производства, а на создание новых механизмов (фондового рынка, валютных бирж), деятельность которых должна была заменить старую систему администрирования. Однако на практике новые механизмы оказались неработоспособными и не смогли повлиять на старую производственную систему. Структурных изменений в экономике не произошло. Предприятия продолжали расходование ресурсов, в том числе заработной платы. Росла задолженность по заработной плате. Сохранился высокий дефицит государственного бюджета.

В целом можно констатировать неудачу попыток решить проблемы структурной перестройки экономики России, ориентируясь преимущественно на финансовые методы.

II этап. Программа «расширенного кредитования» и ее провал (1996–1998 гг.)

Несмотря на значительные просчеты, допущенные при разработке совместных программ, Россия и МВФ констатировали необходимость дальнейшего совместного сотрудничества. Для МВФ развитие сотрудничества связывалось прежде всего с политическими моментами. МВФ стремился утвердить свой образ мирового системообразующего центра. Со своей стороны Россия ориентировалась на расширение программ финансовой стабилизации. Результатом этого обоюдного стремления к продолжению сотрудничества стало подписание соглашения о «расширенном кредитовании».

Новый заем отличался более значительным объемом выделенных средств, длительными сроками предоставления кредитов и, что самое главное, включением программ структурной перестройки в дополнение к мерам финансовой стабилизации.

В отличие от предшествующих разовых выплат, программы для которых готовились ежегодно, новый заем был рассчитан на трехлетний срок. Значительно увеличился размер предоставленных кредитов, достигнув общей суммы в 10 млрд долл., из которых более 3 млрд российская сторона должна была получить в 1996 г. Фактически, однако, ожидаемая сумма кредитования была значительно больше. Получение кредитов обуславливало успех переговоров по реструктуризации выплат предшествующих долгов СССР. В случае положительного решения МВФ ожидалось получение дополнительных государственных кредитов от правительств Германии и Франции.

Условия предоставления нового займа не ограничивались требованиями к макроэкономическим и финансовым показателям. В них был включен целый ряд положений, касающихся структурной реорганизации промышленности, монополизации отраслей (прежде всего железнодорожного сообщения, газовой отрасли, энергетики). Предусматривался переход на новую систему налогообложения, изменение бухгалтерской отчетности.

Расходование выделенных денежных средств в течение 1996 г. определялось логикой борьбы за кресло президента. Недостаточная величина налоговых поступлений, заложенных в расходную часть бюджета, приводила к нецелевому расходованию финансовых средств МВФ. Вместо программ структурной реорганизации деньги расходовались на социальные программы, поддержку неэффективно работающих предприятий.

Сотни миллионов долларов, выделенных на структурную перестройку угольной промышленности, бесследно исчезли.

Общим результатом провала политики стабилизации, подготовленной российским правительством, стало падение ВВП страны на 5%, в том числе сельскохозяйственного производства на 7%. Более чем в два раза возросла задолженность по заработной плате. Однако России удалось убедить МВФ, что предвыборная ситуация в стране оказалась временным фактором и что выполнение установок будет скорректировано.

1997 г. был более удачным. В дополнение к кредитам, полученным от МВФ, займам Германии и Франции Газпром получил несвязанный кредит 2,5 млрд долл. на развитие отрасли.

Решающую роль в стабилизации обстановки, однако, сыграли так называемые «горячие деньги», полученные на мировых финансовых рынках.

На официальном уровне было объявлено о стабилизации курса рубля в рамках заранее объявленного валютного коридора. Еще в IV квартале 1995 г. валютный курс колебался в пределах 4500–4900 руб. за доллар; позднее было объявлено о введении валютного коридора, заявлено о сокращении пределов валютных колебаний. В соответствии с официально обнародованной программой правительство планировало добиться в течение 1998–2000 гг. колебаний курса рубля в пределах не более 15%. Правительство и ЦБ РФ последовательно ужесточали валютно-финансовую политику, продлевая срок введенного режима обменного курса и ограничивая его пределы.

Стабилизировав рубль, Россия либерализовала выход нерезидентов на внутренний финансовый рынок и прежде всего рынок ГКО. Значительная разница в процентных ставках на мировых валютных рынках и внутреннем рынке России привела к массовой покупке акций и ГКО нерезидентами. Ориентировочная сумма капитальных средств, переведенных иностранцами на российский рынок, составила около 17 млрд долл. Поступление значительных денежных сумм позволило стабилизировать некоторые макроэкономические показатели, несмотря на сохранение значительной величины дефицита государственного бюджета.

Инфляция, составлявшая в 1996 г. величину порядка 22%, в 1997 г. снизилась до 7–8% годовых. Нерешенными, однако, оставались вопросы структурной перестройки экономики: реструкту-

ризация монополий, реорганизация социальной, жилищно-коммунальной сфер.

Кризисная ситуация выразилась в недопоступлении налогов. Нехватка наличных средств приводила к тому, что предприятия отказывались платить налоги, предпочитая взаимозачеты и выпуска различногo рода денежные суррогаты.

Доля собираемых налогов по отношению к ВВП, составлявшая 10% ВВП, в России была в два раза ниже по сравнению с аналогичными показателями в развитых странах.

В 1998 г. постепенно ухудшилась валютно-финансовая и общеэкономическая ситуация в стране. К числу решенных задач правительства можно отнести программу макроэкономической стабилизации, обеспеченную за счет жесткого контроля за эмиссионной деятельностью, а также обеспечение политической стабильности в связи с переизбранием Б. Ельцина на новый срок.

Гораздо менее результативными выглядели успехи правительства в области структурной реорганизации производства. С одной стороны, правительство России объявило о начале программы широкомасштабной реорганизации деятельности так называемых «естественных монополий» (Единой энергосистемы России, Министерства путей сообщения, Газпрома и т.д.). Была начата процедура банкротства крупнейших российских предприятий, включая КамАЗ, АЗЛК, ряда нефтеперерабатывающих компаний. Начатые программы, однако, не были доведены до конца. Несмотря на разбухание финансовых инструментов регулирования, конкурентная среда в реальном секторе создана не была.

По требованию МВФ Россия пошла на резкое ограничение эмиссии. Регулирование инфляции через денежную массу весьма затруднялось в связи с появлением различных финансовых новшеств. С другой стороны, привязка рубля к резервной валюте, как это было согласовано правительством с МВФ, представлялось простым и надежным средством.

Фиксация курса, однако, имела место в условиях постоянной несбалансированности бюджета. Разница в требуемых средствах покрывалась за счет так называемых неэмиссионных источников финансирования (внутренние и внешние займы).

Основная сумма денег, поступивших в российскую казну, представляла собой государственный долг в форме кредитов Фонда и спекулятивного капитала, полученного на мировых финансовых рынках.

Государственный долг начинает воспроизводить себя в тот момент, когда реальные ставки процента по государственным ценным бумагам начинают превосходить темпы экономического роста страны. Постепенно возникает ситуация, когда для обслуживания государственного долга приходится подключать сначала внутренние, а потом и внешние займы.

В период 1997–1998 гг. стоимость обслуживания долга увеличивалась исключительно быстрыми темпами. В 1996 г. она составляла 8% бюджетных поступлений, в 1997 г. достигла 15%, в 1998 г. – 37% всех поступлений в бюджет.

В мае–июне 1998 г., когда бюджетные поступления в казну упали, руководство страны пошло на беспрецедентные меры. Под запретные проценты были привлечены внешние кредиты, размещены еврозаймы. С учетом реального наполнения бюджета в первом полугодии обслуживание госдолга достигло 40% дохода казны.

К маю–июню 1998 г., когда стоимость обслуживания госдолга приблизилась к объему получаемых налоговых сумм, крах политики правительства и рекомендованных МВФ методов стабилизации стал очевидным.

В августе 1998 г. рубль рухнул, обесценившись практически в четыре раза. Это был кризис политики правительства и стабилизационной программы МВФ.

Послекризисный период. 1998 г. по настоящее время.

Реагируя на кризис, радикальное крыло реформаторов приняло попытку ввести систему «валютного управления», однако эти рекомендации были отвергнуты. Вновь назначенное правительство переориентировало свою программу действий в пользу эмиссионного финансирования.

Приехавшая с инспекционным визитом в октябре 1998 г. миссия МВФ констатировала отказ России от дальнейших требований МВФ. Совет управляющих получил рекомендацию задержать выделение России очередного стабилизационного транша.

В последующем МВФ ужесточает требования к России как заемщику: сохранение политики свободной торговли (особенно в текстильной промышленности и аграрном секторе), подготовка и выполнение стратегии экономического развития, проведение программы сокращения внутреннего и внешнего долга, структурная перестройка промышленности.

Приход к власти нового руководства в России дал возможность провести ряд кардинальных изменений в системе регулирования бюджетных и финансовых отношений в стране.

В 2000 г. Государственная Дума приняла новый Налоговый кодекс, правительство добилось выполнения бездефицитного бюджета. Наиболее значительных успехов российское правительство добилось в стабилизации макроэкономических показателей. За два послекризисных года темпы роста ВВП составили 5–9%, весьма умеренной оказалась инфляция.

Все перечисленное давало российскому правительству неплохие шансы в дальнейших переговорах. Достижению договоренностей, однако, мешают нерешенные проблемы структурной перестройки: запущенная социальная сфера, разваливающееся коммунальное хозяйство, нересорганизованные, так называемые «естественные» монополии.

Контрольные вопросы

1. Перечислите основные этапы взаимоотношений России с МВФ.
2. В чем состоят различия подходов МВФ к программам регулирования российской экономики в период 1991–1995 гг. и 1996–1998 гг.?
3. Какие требования предъявлял МВФ к России в качестве условия возобновления кредитования в 1999–2000 гг.?

Глава 7

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

7.1. ТЕОРИИ И ЭТАПЫ (СТАДИИ) ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА. ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА РОСТ БЛАГОСОСТОЯНИЯ СТРАН-УЧАСТНИЦ

Теоретические школы, фиксируя внимание на отдельных сторонах интеграционного процесса, дают различные определения интеграции как экономическому явлению, объединяющему экономику стран-участниц.

Неоклассическая школа (М. Аллэ, Я. Гальперин, Д. Виллей, Б. Баласса и др.) представлена главным образом экономистами США и Германии. Она связывает интеграционное развитие с либерализацией внешнеэкономических барьеров, ограничивающих движение товаров, капитала и рабочей силы.

Полная либерализация, утверждают эти исследования, создаст единое экономическое пространство, свободное от всех ограничений на передвижение товаров и факторов производства. Это увеличивает количество конкурирующих фирм и повышает эффективность международного разделения труда.

Преимущественное развитие либеральной школы приходится на 60-е годы. Этот период связан с началом развития интеграционных процессов в Европе. На начальном этапе становления интеграционных группировок их основное содержание было связано с отменой количественных и таможенных ограничений и внеш-

не имело характер возврата к нерегулируемым рыночным отношениям периода, предшествующего первой мировой войне.

Интеграция, утверждает школа неоклассиков, это объединение нескольких государственных пространств в единое хозяйство, где обеспечена свобода рыночных сил.

Кейнсианская, или дирижистская, школа, связанная с концепциями макроэкономического анализа, питает недоверие к чисто рыночному анализу механизма интеграции. Анализируя развитие интеграционных процессов, кейнсианцы (Г.Мюрдаль, Р.Соланд, Я. Тинберген, Э. Хаас) делают упор не на частный капитал, а на институционально-политический механизм, который создается в рамках интеграционной структуры.

Особое внимание обращается на необходимость постоянного, отнюдь не спорадического, регулирования интеграционных процессов.

Кейнсианская школа делит интеграционные мероприятия на две группы: негативные и позитивные. Негативная интеграция связывается с процессом ликвидации национальных административных и стоимостных барьеров. Негативная интеграция идентична неоклассическому пониманию интеграционного процесса.

Однако простая либерализация, полагают кейнсианцы, не приводит к выравниванию уровней экономического развития стран-участниц. Более развитые страны оказываются в привилегированном положении и развиваются быстрее, в то время как остальные интегрированные регионы задерживаются в своем развитии. «При отсутствии политики, корректирующей неправильное распределение благ, возникающих от свободного действия рыночных сил, преимущества экономического прогресса и свободной торговли будут иметь тенденцию к неравномерному распределению»¹.

Препятствовать негативному воздействию либеральной интеграции на экономическую ситуацию в отсталой стране, указывают кейнсианцы, должна позитивная интеграция, представляющая собой процесс передачи права принятия решения от национальных межгосударственным органам. Чем шире спектр полномочий наднационального органа, тем более высок уровень интеграции.

Наконец, третье направление связывает интеграцию с развитием межгосударственного внутрифирменного пространства, внутри которого свободно перемещаются товары, рабочая сила,

капитал, технология (С. Хаймер, Р. Барнет и др.). Фактически это создание внутрикорпоративных интегрированных структур в отдельных монополизированных отраслях производства. Объективной основой этого процесса является тот факт, что интеграция развивается неодинаково, концентрируясь в отдельных секторах. Микроуровень интеграции оказывается более значимым по сравнению с государственным макроуровнем.

Внутри транснациональной компании свободно обращаются факторы производства и товары, а управление этими потоками концентрируется в руках штаб-квартиры ТНК. Сторонники этой теории подменяют меж- и наднациональное регулирование глобальным надгосударственным управлением, осуществляемым фирмой.

Формально эти представители очень близки к сторонникам неоклассической теории, проповедуя идеи либерализации. Однако по существу жесткая система иерархической власти штаб-квартиры имеет мало общего со свободным передвижением факторов производства.

За фасадом либеральной концепции скрывается жесткая централизованная система регулирования интеграционных потоков внутри интегрированной зоны. Средствами такого регулирования становится система централизованного распределения финансов, кадров и технологических потоков штаб-квартирой ТНК.

Этапы (стадии) интеграционного процесса. Исторически можно выделить ряд интеграционных этапов, развитие которых становится важным элементом создания интеграционной группировки как конечного этапа развития. Каждый из этих постепенно развивающихся этапов можно рассматривать и как шаг по пути последующего развития, и в качестве самостоятельного вида интеграционного объединения.

Зона свободной торговли как первый этап интеграционного объединения связана с отменой (или сокращением) таможенных тарифов между странами-участницами; при этом каждая страна сохраняет за собой право иметь собственные тарифные ставки по отношению к третьим странам. Классическим примером подобного рода можно считать систему таможенно-тарифных льгот Британского Содружества, установленную в 1932 г. Великобританией в отношениях со своими колониями и доминионами. Аналогичную преференциальную зону имела Франция со своими колониальными владениями.

¹ *Streeten P. Economic integration: Aspects and Problems. – Leyden, 1971.*

Развитием подобной системы можно считать Европейскую Ассоциацию свободной торговли, созданную в 1960 г. (Великобритания, Австрия, Норвегия, Швеция, Дания, Португалия, Норвегия, Финляндия). В ЕАСМ вошли страны, не оформившие своих отношений с более мощной группировкой – Европейским экономическим сообществом.

Другим примером можно считать созданную в 1993 г. Североамериканскую Ассоциацию свободной торговли, включающую США, Канаду и Мексику (НАФТА). Особенностью этих группировок является минимальный уровень межгосударственного регулирования. Общая таможенно-тарифная политика согласовывается на периодических совещаниях руководителей или путем создания небольших координирующих органов.

Ограниченность такой интеграционной группы проверки связана с возможностью использования неравенства таможенных тарифов (отдельных стран-участниц). Товары третьих стран, используя минимальный уровень налогообложения одной из стран, могут при отсутствии или минимальном уровне переработки свободно перемещаться внутри интеграционной зоны. Это подрывает интеграционный союз, осложняет проведение налоговой и таможенной политики.

Второй уровень развития интеграционного процесса – таможенный союз – предполагает создание *единой таможенной зоны* странами-участницами. Эта стена должна защищать интегрированный рынок от проникновения товаров из третьих стран. Создание единой таможенной системы предполагает более высокий уровень координации таможенной политики. Постоянно действующий институциональный орган координирует единую таможенную политику между странами. Обычно в его распоряжение переходят вопросы внешнеторгового таможенно-тарифного налогообложения.

Таможенный союз явился в конце 60-х годов очередным этапом развития интеграционной системы Европы. О планах создания таможенного союза было объявлено при организации интеграционного объединения России и Белоруссии. Ограниченность интеграционных программ таможенного союза возникает в связи с неодинаковой политикой стран-участниц. Льготное налогообложение отдельных производств, различия в требованиях к регистрации предприятий и найму рабочей силы ставят производителей в неравные положения.

Следующий этап, связанный с созданием *Общего рынка*, призван устранить этот недостаток. Общий рынок предполагает воз-

можность свободного передвижения не только товаров, но и факторов производства (капитала, рабочей силы). На практике этот уровень достигнут только в рамках Общего рынка, где существуют специальные постоянно действующие институциональные органы: Европейский Совет глав государств, Совет министров ЕС, Комиссия ЕС.

Уровень *экономического союза* добавляет ко всем вышеперечисленным программам координацию макроэкономической политики. Руководящие органы получают право решать вопросы, относящиеся к сфере внутризкономического законодательства. Сюда следует отнести правила и нормы регистрации предприятий, судебную-правовую систему, национальное налогообложение, унификацию налогового и правового законодательства. Составным элементом экономического союза может стать валютный союз, когда страны переходят к унификации валютно-финансовой политики.

Четвертый этап развития интеграционного союза требует длительных и сложных переговоров и создания наднациональных органов, осуществляющих контроль за важнейшими элементами экономической политики интеграционного союза. На практике единственной группировкой, претворяющей эту политику в жизнь, можно считать Европейский союз.

В процессе разработки единой и унифицированной экономической политики возникают проблемы в связи с тем, что такие вопросы, как, например, структурная политика, программы занятости и социального обеспечения, относятся к области экономики, но в не меньшей степени являются и политическими вопросами.

Теоретически можно говорить о создании *политического союза*, когда страны-участницы договариваются о передаче ряда внутри- и внешнеполитических аспектов своей деятельности новым интеграционным органам. Ряд интеграционных группировок декларирует создание политического союза в качестве конечной цели своего развития (ЕС, Союз России и Белоруссии). Однако практика развития интеграционных группировок примеров успешного функционирования политического союза пока еще не дала.

Эффективность использования факторов производства. Неоклассическая теория, анализируя влияние таможенного тарифного союза на использование факторов в процессе производства товаров, выделяет два вида воздействия: рост благосостояния, связанный с более эффективным использованием факторов производства (*trade creation*) и уменьшение благосостояния, связанное с менее эффективным использованием факторов (*trade diversion*).

Повышение благосостояния или повышение эффективности, очевидно, имеет место в том случае, если дорогостоящее производство внутри таможенного союза заменяется более дешевым импортом или товарами из других стран-участниц интеграционного союза. Другими словами, мы имеем более эффективное использование товаров или факторов производства, связанное с их сравнительными преимуществами.

Рассмотрим вопросы повышения или уменьшения благосостояния на гипотетическом примере торговли России, Украины, Белоруссии. Предположим, что Россия (R), Белоруссия (B) и Украина (U) на первоначальном этапе ведут торговлю между собой и, не имея соглашения об установлении таможенного союза, налагают тарифы на импортные товары, поставляемые друг другу.

Далее Россия ликвидирует тарифы на импорт товаров из Белоруссии, сохраняя в то же время импортные тарифы на товары из Украины. В этом случае ликвидация тарифов между Россией и Белоруссией, окажет положительное воздействие на их взаимную торговлю; и в то же время сохранение тарифов на торговлю с Украиной следует рассматривать как негативное явление.

- Торговля, содействующая росту благосостояния. Ликвидация тарифов между Россией и Белоруссией приводит к увеличению торговли между двумя странами и соответственно к росту благосостояния. Каждая из стран, заключивших интеграционное соглашение, специализируется на производстве того товара, по которому она обладает сравнительным преимуществом.

- Торговля, вызывающая уменьшение благосостояния. Поскольку теперь Россия взимает пошлины на товары из Украины, но не взимает их с товаров из Белоруссии, то, очевидно, что жители России будут предпочитать белорусские товары как более дешевые по сравнению с украинскими, которые они покупали раньше, когда уровень налогообложения был одинаков.

Влияние таможенного союза на рост благосостояния в принципе аналогичен влиянию программы ликвидации таможенных пошлин. На рис. 7.1 линии D_R и S_R показывают внутренний спрос и предложение товара в стране R (Россия). При цене товара 12 руб., где 20% составляет тариф на поставляемые из страны B (Белоруссия) товары, количество потребляемого товара составит 45 единиц; из этого числа 15 единиц будет произведено в России и 30 импортировано из Белоруссии. Априорно мы исходим из того, что мировая цена в других странах выше и товар из других стран оказывается неконкурентоспособным по сравнению с белорусским.

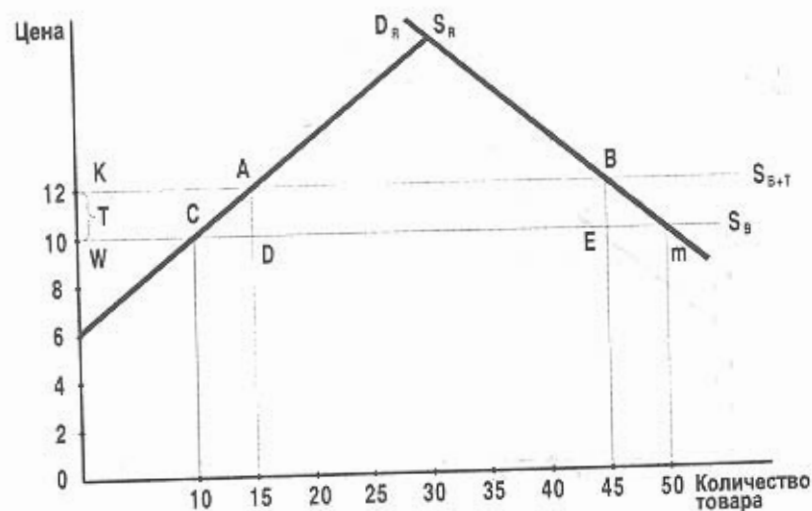


Рис. 7.1

После создания таможенного союза и ликвидации пошлин цена товара упадет до 10 руб., величина импорта вырастет с 30 до 40 единиц, а национальное производство сократится до 10 единиц. Величина выигрыша потребителей составит площадь четырехугольника WKBT. Прямоугольник ABED покажет величину недополученного таможенного тарифа, а четырехугольник WKAC — сумму потерь производителей, лишившихся дополнительных доходов. Выигрыш и потери частично уравниваются.

Треугольник CAD обозначает выигрыш, связанный с неэффективным использованием национальных факторов для производства данного товара, а треугольник EBT — дан выигрыш хозяйства в связи с использованием более дешевого товара.

Анализ ситуации в случае создания таможенного союза, приводящего к падению благосостояния, дан на рис. 7.2. На этом рисунке D_R и S_R представляют собой кривую внутреннего спроса и предложения товара в России и S_B и S_U — совершенно эластичные кривые предложения товара странами B (Белоруссия) и U (Украина). При наличии 20% тарифа на товар страна R импортирует товар только из страны U (Украины) по цене 12 руб., включая величину пошлины. Из общего количества потребленного товара в 45 единиц 30 импортируется из Украины и 15 производится в

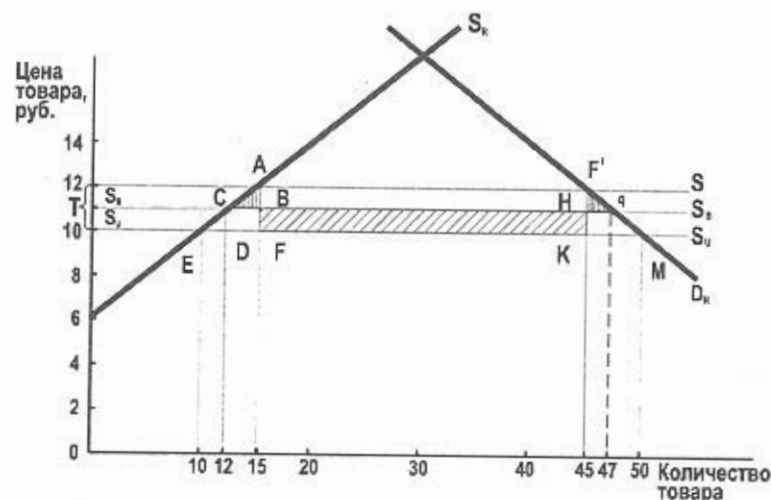


Рис. 7.2

России. Белоруссия как производящая более дорогой товар 9(11 руб.) экспорта не осуществляет. При вступлении России в таможенный союз с Белоруссией, где стоимость товара выше, импорт (в связи с отказом от взимания пошлин) переориентируется на белорусский товар, но прекратятся и таможенные платежи, равные площади прямоугольника FAF'K.

Импорт товара из страны с более эффективным использованием фактора производства (Украины) будет переведен в страну, использующую фактор производства менее эффективно (Белоруссию). Эффект потери благосостояния может быть измерен следующим образом. Четырехугольник FAF'K показывает потери России от недобора налогов; частично эта сумма, однако, компенсируется выигрышем потребителей, который показан величиной четырехугольника AF'NB. Чистые потери от недобора пошлин показаны четырехугольником FBHK.

Как и в предыдущем анализе, общее падение цен на импортируемый товар дает позитивный эффект интеграции в виде отказа от неэффективного использования факторов производства (треугольник ABC) и частичного вовлечения эффективных иностранных производителей (треугольник HF'q). Общий негативный эффект влияния интеграции будет равен разности площадей прямоугольника FBHK и треугольников CAB и HF'q.

Таблица 7.1

Пример развития торговли, связанной с уменьшением благосостояния

	Украина	Белоруссия
Цена в СНГ	За 1 кг – 10 руб.	За 1 кг – 11 руб.
Российский тариф	20%	20%
Цена в России (до интеграции)	12,0	Не ввозится
Тариф в Р+Б	20%	0
Цена в России (после интеграции)	Не ввозится	11

Как видно из табл. 7.1, до создания таможенного союза России и Белоруссии Украина как более эффективный производитель поставляла масло в Россию по цене, с учетом пошлины, 12,0 руб. за 1 кг. Белоруссия масло не ввозила. После создания таможенного союза белорусское масло вытеснило украинское. Однако такая замена более эффективного производителя (Украины) менее эффективным (Белоруссией) негативно влияет на российских потребителей и искажает международное разделение труда.

Складывающаяся ситуация достаточно ярко может быть проиллюстрирована на примере вступления Великобритании в Общий рынок. В начале 70-х годов, когда Великобритания вступала в ЕЭС, она обязана была отказаться от преференциальных пошлин и более дешевых в рамках британского Содружества сельскохозяйственных товаров в пользу более дорогих сельскохозяйственных товаров из Европы. Весьма симптоматично, что Великобритания смогла пойти на эту программу только после того, как общий объем ее торговли с Европой превысил объем английской торговли в рамках Британского Содружества наций. Такая ситуация дала возможность максимизировать выигрыш и минимизировать потери за счет роста общей стоимости объема внешнеторгового оборота, в котором доминировали сельскохозяйственные товары.

Можно говорить об общих правилах, позволяющих дать правильный прогноз относительно того, какая из тенденций, положительная (рост благосостояния) или отрицательная (уменьшение благосостояния), возобладает при создании интеграционного союза.

1. Чем более высокими являются пошлины до момента создания интеграционного союза, тем больше вероятность того, что

внутри союза найдутся производители, способные начать производство с издержками, меньшими по сравнению со стоимостью национального производства, защищенного ранее высокими пошлинами. Иначе говоря, чем более высокими являлись пошлины стран-членов союза до начала его формирования, тем больше вероятность того, что создание интеграционной группировки приведет к росту благосостояния. В случаях низких исходных ставок членов таможенного союза ситуация, очевидно, будет обратной.

2. Наличие значительного количества стран-участниц увеличивает потенциальную возможность существования и развития производств с низкими издержками.

3. Производство внутри союза должно быть однородно по отношению к импорту. Другими словами, национальное производство должно дополнять импорт и заменять, т.е. торговля должна в основном иметь внутриотраслевой, но не межотраслевой характер.

Чем больше величина товарооборота, тем больше вероятность развития эффективных производств.

Явление роста или падения благосостояния может иметь место не только при ликвидации таможенных пошлин, но и в связи с либерализацией условий передвижения факторов производства, т.е. капитала или рабочей силы.

Вариантом падения благосостояния вследствие передвижения факторов производства может быть ситуация, когда, например, либерализация передвижения рабочей силы между Германией и Турцией приведет к тому, что турецкие рабочие получают льготы по найму на работу в Германии и заменят рабочих из стран СНГ, дискриминируемых германским законодательством. Такое явление можно рассматривать как случай уменьшения благосостояния, если производительность труда рабочих, переехавших в Германию из Турции, окажется меньшей по сравнению с производительностью труда отныне дискриминируемых рабочих из стран СНГ.

Чисто экономические рассуждения относительно статических последствий создания таможенных союзов следует, однако, дополнить рядом политических факторов. Интеграционные группировки по своей сути призваны повысить благосостояние непосредственно участвующих в них стран. Важным моментом этого

повышения благосостояния является тот факт, что более дешевое производство стран-участниц союза в результате ликвидации таможенных пошлин начинает вытеснять более дорогостоящее на менее эффективное национальное производство. Выгоды от этого в виде потребления более дешевых продуктов получают широкие слои населения, в то же время национальные производители оказываются вынужденными сокращать производство.

Таким образом, общий рост благосостояния вызывает негативные последствия для национальных производителей, которые, в отличие от потребителей, будучи организованы по профессиональному признаку, могут влиять на правительство и добиваться необходимых экономических решений – защиты от импорта. Другими словами, интересы страны в целом вступают в противоречие с интересами отдельных групп национальных производителей.

Практика развития интеграционных группировок выявила ряд способов, с помощью которых страны-участницы оказываются в состоянии противодействовать деятельности лоббистских групп, защищающих интересы низкоэффективных отраслей промышленности и сельского хозяйства. К числу таких мер относятся программы перепрофилирования производств, переподготовки высвобождающихся кадров, а в отдельных случаях и выдача значительных компенсаций лицам, потерявшим работу в связи с сокращением производства.

В ряде случаев страны получают льготный трех-пятилетний срок, в течение которого ликвидируемым неэффективным отраслям предлагается реорганизовать производство и повысить его эффективность.

Проведенный выше анализ касается исключительно статического эффекта роста или падения благосостояния в результате изменения торговых потоков.

Не рассмотрены преимущества, связанные с расширением конкуренции, ростом объема и массовости производства, дополнительными возможностями выхода на внешние рынки. Особенно часто дополнительные преимущества от развития интеграционного процесса видны на примере анализа валютной интеграции. (Более подробно проблемы валютной интеграции будут рассмотрены в следующем разделе.)

1. Охарактеризуйте объективные явления, возникающие в процессе экономического объединения стран, которые легли в основу оценки интеграционного процесса представителями различных школ.

2. Приведите примеры различных экономических группировок и выявите специфические черты их развития. Сравните эти особенности с определениями интеграции различных теоретических школ.

3. Проанализируйте цели и результаты развития интеграционной группировки (по выбору) с точки зрения прохождения ею отдельных стадий интеграционного развития.

4. Приведите примеры роста эффективности отдельных отраслей в процессе развития Европейского союза. Какие действия предпринимало руководство ЕС для предотвращения негативных последствий интеграционных мероприятий?

7.2. ПРАКТИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ГРУППИРОВОК

Начальный этап развития (зона свободной торговли, таможенный союз, Общий рынок, экономический союз).

В теории внешней торговли утверждается, что уже на начальном этапе интеграционного процесса только снижение таможенных пошлин, даже если оно происходит в одностороннем порядке, дает выигрыш стране-участнице. Ликвидация таможенных пошлин позволяет стране специализироваться на производстве того товара, где имеющиеся у нее факторы используются более эффективно.

Аналогично воздействие Общего рынка, где отменяются ограничения на передвижение факторов производства (капитала и рабочей силы). К этому надо добавить дополнительные преимущества, возникающие в связи с ростом конкуренции и повышением производительности, сокращением времени пересечения товаров через границу, упрощением процедуры таможенного оформления и т.д. Ликвидация таможенных и прочих границ позволяет значительно увеличить объем производства, добиться экономии за счет массовости.

Пример Европейского союза показал, что теоретические положения подтверждаются практическими выгодами в форме ускорения темпов роста экономики, роста уровня жизни населения. Созданное в конце 50-х годов Европейское экономическое сообщество превратилось в образец для подражания.

70-е и особенно 80-е годы характеризуются резким увеличением числа интеграционных группировок во всех регионах. Большинство созданных в этот период группировок ставят задачу достичь базисный уровень интеграционного развития не выше уровня Общего рынка. Это особенно верно в отношении программ развивающихся стран.

Либерализация внешнеторговых связей странами-участницами экономических группировок развивающихся стран оказывается важным фактором содействия экономическому росту каждой из участвующих в них стран. Однако важность этого фактора не следует переоценивать, особенно на фоне глобальных явлений в системе мирохозяйственных связей. Так, например, мировой финансовый кризис, разразившийся в конце 90-х годов в странах Юго-Восточной Азии, оказал, по оценкам Международного валютного фонда, негативное влияние на рост мирового ВВП (его прирост в 1998 г. оказался более чем в 2 раза ниже, чем в 1996–1997 гг.). Однако в ряде регионов (в том числе Латинская Америка и страны Карибского бассейна (ЛАК)) отрицательные последствия были несколько амортизированы именно благодаря деятельности многочисленных интеграционных группировок (Андский пакт, Центральноамериканский Общий рынок, МЕРКОСУР и др.).

Азиатский финансовый кризис негативно затронул страны ЛАК, привел к сокращению объемов их внешнеторговых операций как между собой, так и с другими регионами. По данным Всемирного банка (МБРР), темпы прироста импорта ЛАК в 1998 г. снизились наполовину по сравнению с показателями 1991–1997 гг. (в среднем 14%), в 1999 г. был зарегистрирован его нулевой прирост. Аналогичная ситуация наблюдалась и с экспортом стран ЛАК: в 1998 г. зафиксировано падение его темпов прироста по сравнению с 10% в среднем в 1991–1997 гг., а в 1999 г. прирост составил не более 6%.

Однако, несмотря на негативную динамику роста экспорта в мире в целом, его прирост между странами ЛАК и внутри отдельных интеграционных объединений был выше общемирового показателя (табл. 7.2).

Таблица 7.2

Динамика экспорта стран американского континента

Регион	Направление экспорта	Темпы прироста, (%)		
		1996	1997	1998
Американский континент в целом*	Внерегиональный	3,9	4,9	-7,4
	Внутрирегиональный	9,7	11,9	3,9
Латинская Америка**	Внерегиональный	11,3	9,3	-1,6
	Внутрирегиональный	4,5	21,6	1,9
Андский пакт	Внерегиональный	19,1	3,0	-20,9
	Внутрирегиональный	1,9	20,7	-1,3
Центральноамериканский Общий рынок	Внерегиональный	37,6	3,9	10,0
	Внутрирегиональный	8,2	18,4	11,0
МЕРКОСУР	Внерегиональный	3,5	7,9	-1,6
	Внутрирегиональный	18,4	21,2	3,6
САЗСТ (НАФТА)	Внерегиональный	4,6	6,7	-5,6
	Внутрирегиональный	10,6	10,7	5,4

*Канада, США и Латинская Америка.

**Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гватемала, Гондурас, Колумбия, Коста-Рика, Мексика, Никарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Сальвадор, Уругвай, Чили и Эквадор.

Источники: Межамериканский банк развития, 1998.

Внешняя торговля стала одним из основных механизмов переноса кризисных явлений от стран ЮВА (Гонконг, Индонезия, Южная Корея, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Тайвань и Таиланд) на экономики государств ЛАК через девальвацию азиатских валют и соответствующее удешевление экспорта.

За последние 10 лет объемы торговли стран ЛАК с Восточной Азией, Китаем и Японией росли значительными темпами (в 1992–1996 гг. среднегодовые темпы прироста экспорта в эти страны составили 12%, а импорта из них – 16%), что и привело к тому, что к 1996 г. доли Китая и Японии в общем объеме экспорта и импорта стран ЛАК составили соответственно 8,5% и 11%, сделав их одними из основных торговых партнеров стран региона. Начавшийся в середине 1997 г. финансовый кризис стал причиной падения объемов экспортных и импортных операций. В рамках экспортных поставок наиболее сильно пострадали Перу и Чили, имеющие наибольшую из стран региона долю ориентиро-

ванного на азиатские рынки экспорта (23 и 33% соответственно). Для остальных стран региона, в числе которых Аргентина, Бразилия, Эквадор и Уругвай с долей от 10 до 16%, его последствия оказались менее значительными, а для таких стран как Никарагуа и Боливия с долей в 0,5% – практически незаметными. Что касается импорта, то здесь различия между странами ЛАК оказались не столь значительными, как в случае с экспортом. Средний показатель доли импорта из государств азиатского региона составляет примерно 10% (от 6% в Гондурасе и Венесуэле до 19% в Парагвае). Прошедшая в большинстве затронутых кризисом стран Азии девальвация национальных валют значительно повысила ценовую конкурентоспособность азиатских товаров и вызвала увеличение объемов их ввоза странами ЛАК в ущерб национальным производителям и соседям по региону, а также отрицательно сказалась на показателях внешнеторгового баланса стран-импортеров.

Как уже было отмечено выше, прошедшая в большинстве стран Азии девальвация национальных валют стала причиной повышения конкурентоспособности их товаров на мировых рынках, что потенциально может привести к вытеснению экспортеров из стран ЛАК с рынка государств-членов ОЭСР. Наибольшая опасность в этом плане существует для таких стран как Доминиканская Республика, Сальвадор, Гаити, Гондурас, Мексика и Панама, у которых от 50 до 79% составляет экспортная номенклатура (в основном текстиль и изделия легкой промышленности, могут оказаться неконкурентоспособными по ценовому фактору в сравнении с азиатскими товарами), вследствие чего страны-импортеры ОЭСР могут переориентироваться на поставки товаров-заменителей из азиатского региона. Для остальных стран данная проблема стоит не так остро, поскольку доля их экспорта, подпадающая под ценовую конкуренцию, в среднем не превышает 10% (Чили, Эквадор, Суринам, Тринидад и Тобаго, Венесуэла и т.д.).

Что касается конкуренции на латиноамериканском рынке, то здесь аналогичные проблемы могут возникнуть у Белиза, Доминиканской Республики, Сальвадора, Мексики, Панамы, Бразилии, Колумбии, Коста-Рики, Гондураса и Уругвая (от 40 до 60% экспортной продукции, поставляемой этими странами на региональный рынок, может оказаться невостребованной в связи с возросшим уровнем ценовой конкуренции). Наименее затронутыми в этом отношении могут оказаться такие страны региона как Боливия, Парагвай и Суринам, у которых данный показатель составляет около 10%.

Хотя данное развитие событий и представляется возможным, существует целый ряд объективных причин, в соответствии с которыми процесс вытеснения азиатскими товарами своих аналогов из стран ЛАК будет значительно затруднен, а возможно, и неосуществим. Среди основных причин можно назвать следующие:

- большинство стран ЛАК вовлечено в процессы внутрирегиональной интеграции и пользуется преференциальными условиями торговли со своими основными партнерами в рамках соглашений о свободной торговле, таможенных союзов, также на односторонней основе;
 - при всей схожести товаров-субститутов из двух конкурирующих регионов сохраняются некоторые различия в их качестве, назначении, потребительских свойствах и т.д., что в определенной мере сокращает вероятность замены;
 - долгосрочный характер обязательств, существующих между производителями и покупателями товаров, также значительно затрудняет в краткосрочном периоде возможность переориентации импорта на страны Азии;
 - среди экспортной номенклатуры стран ЛАК, подпадающей под ценовую конкуренцию со стороны азиатских товаров, наибольшее значение имеют текстиль и одежда. Для азиатских производителей данного вида продукции ситуация осложняется тем, что в соответствии с Соглашением по текстилю и одежде, действующим в рамках ВТО, увеличение ими экспортных поставок на рынки США и стран-членов ЕС может натолкнуться на серьезное противодействие последних в деле пересмотра существующих в настоящее время квот, что, в свою очередь, сыграет на руку таким странам, как Гондурас, Сальвадор, Гаити и Доминиканская Республика, традиционно пользующимся льготами со стороны ЕС и США;
 - финансовый кризис значительно ослабил и самих производителей из стран Азии, столкнувшихся с нехваткой средств вследствие удорожания кредитов, повышения цен на сырье и полуфабрикаты и т.д.
- Цены на сырье и промышленную продукцию, экспортируемые странами ЛАК в азиатский регион, значительно упали в связи с сокращением там платежеспособного спроса, вызванного разразившимся финансовым кризисом. Наиболее значительное падение цен (более 30%) было отмечено уже в первом полугодии 1998 г. по сравнению с аналогичным периодом 1997 г. на такие товары, как пиломатериалы, сырая нефть и медь. По остальной группе товаров падение составило в среднем 15%.

Что касается степени влияния данного явления на экономику стран ЛАК, то его реальная оценка значительно затруднена тем обстоятельством, что они одновременно являются и экспортерами одной части вышеперечисленных товаров, и импортерами другой части. В этой связи одним из наиболее достоверных показателей степени воздействия динамики товарных цен на национальные экономики может служить показатель «условий торговли». Как видно из данных табл. 7.3, в 1998 г. наибольшие потери от снижения товарных цен понесли Венесуэла, Чили, Перу и Эквадор ввиду того, что цены на медь и сырую нефть – основные их экспортные товары – упали больше всего. В случае с Бразилией не произошло каких-либо сдвигов, в то время как центральноамериканские страны и карибские государства, наоборот, получили выгоду от сложившейся ситуации. Таким образом, в результате снижения товарных цен пострадали почти все наиболее значимые экономики стран региона, за исключением Бразилии.

Таблица 7.3

Изменение «условий торговли» в странах ЛАК в 1998 г.

Страны в порядке уменьшения (увеличения) потерь от изменения «условий торговли», % от ВВП		Изменения условий торговли, %
Потери	Венесуэла	-22,8
	Чили	-10,5
	Перу	-8,8
	Эквадор	-8,4
	Колумбия	-6,3
	Парагвай	-4,8
	Боливия	-4,5
	Аргентина	-4,5
	Мексика	-2,6
	Панама	-1,8
Без изменений	Бразилия	0,0
Выгода	Доминиканская Республика	0,9
	Сальвадор	2,5
	Гаити	2,8
	Коста-Рика	3,9
	Уругвай	4,8
	Гватемала	5,3
	Никарагуа	6,4
	Гондурас	7,5

Источник. ECLAC, 1998.

Стремясь нейтрализовать негативные последствия международного финансового кризиса, страны ЛАК стали менять свою торговую политику с целью минимизировать влияние дешевого импорта из стран Азии на стратегически важные отрасли национальных экономик и избежать углубления диспропорций во внутри- и внешнеэкономической торговле. Среди предпринятых ими мер наиболее часто использовалось усиление национального антимонопольного законодательства. В некоторых случаях в сторону увеличения степени защиты были пересмотрены и такие нетарифные средства ограничения импорта, как, например, технические, фитосанитарные и экологические стандарты. Ими также был разработан ряд процедур административного характера, предусматривающий мониторинг цен импортных товаров из определенных стран, регистрацию импортеров, введение импортного сбора и т.д. В редких случаях (Эквадор, Мексика и страны-члены МЕРКОСУР) в качестве «временной меры» были увеличены импортные тарифы на значительное количество импортных товаров в основном в фискальных целях, а также для уточнения показателей платежного баланса. Вместе с тем среди стран региона оказались и такие, которые либо снизили свои импортные тарифы (Аргентина и Чили), либо объявили о намерении сделать это в ближайшее время (центральноамериканские страны).

Переходя к анализу влияния международного финансового кризиса на процессы региональной интеграции, хотелось бы подчеркнуть их важность для стран ЛАК ввиду того, что, с одной стороны, интеграционные идеи являются ключевым компонентом проводимой этими государствами в настоящее время реформы внешнеторговой системы, направленной на углубление и расширение процессов либерализации в области торговли, привлечение иностранных инвесторов и закрепление экономических реформ внутри государств, а с другой – выступают в качестве сглаживающего колебания конъюнктуры фактора. Действительно, как уже отмечалось выше, внутрирегиональная торговля в целом по американскому континенту даже в условиях кризиса 1998 г. продолжала оставаться более динамичной, чем внешнеэкономическая.

Несмотря на определенный беспорядок, возникший в результате начавшегося в Азии, а затем принявшего международный характер финансового кризиса, интеграционные процессы в Западном полушарии продолжали сохранять свою положительную динамику. Так, в апреле 1998 г. были официально начаты перего-

воры о создании Всеамериканской зоны свободной торговли, а затем проведен и первый их раунд на уровне рабочих групп.

Более того, в 1998 г. были подписаны двусторонние соглашения о свободной торговле странами Центральной Америки и КАРИКОМ с Доминиканской Республикой, а также между Перу и Чили, которые также ведут переговоры в данном направлении с Боливией и центральноамериканскими странами (уже состоялся первый раунд переговоров со странами Центральной Америки в январе 1999 г.). В это же время вступило в силу аналогичное соглашение между Мексикой и Никарагуа, а страны-члены МЕРКОСУР и Андского пакта рассматривают возможность его заключения. Данная тенденция имела продолжение и на внешнеэкономическом направлении, где Мексика, страны МЕРКОСУР и Чили провели двусторонние переговоры о подписании соглашений о свободной торговле с США, а последняя еще и с Южной Кореей.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, отметим такой факт, что хотя международный финансовый кризис и оказал негативное влияние на экономическое развитие стран ЛАК, он все же не стал, по крайней мере до настоящего времени, причиной катастрофических изменений в их национальных экономиках, а некоторым странам Центральной Америки и Карибского бассейна даже принес определенные выгоды. Внешнеторговый оборот как один из важных компонентов любой национальной экономики хотя и подвергся определенной модификации в соответствии с изменившимися «условиями торговли» (наиболее развитые страны региона понесли определенные потери от снижения объемов экспорта и усиления конкуренции со стороны подешевевших из-за девальвации импортных товаров из азиатских стран), тем не менее не привел к усилению протекционизма, а случаи повышения пошлин на значительный круг товаров составляли исключение.

Для обеспечения поступательного развития экономик стран региона по-прежнему актуально:

- дальнейшее движение в направлении достижения максимальной «открытости» национальных экономик, необходимой для их более эффективной интеграции в мировое экономическое пространство;
- осуществление более глубокой диверсификации товарной номенклатуры экспорта с целью минимизации последствий возможного повторения кризисной ситуации, аналогичной азиатской, в будущем;

- дальнейшее укрепление торговых связей с европейскими странами, в частности путем подписания с ними соглашений о свободной торговле, по примеру стран МЕРКОСУР, Чили и Мексики.

Несмотря на кризисное состояние экономики большинства государств Азии, страны ЛАК по-прежнему сохраняют возможности дальнейшего расширения торговых связей с этим динамично развивающимся регионом.

Согласование, а возможно, и объединение усилий стран региона в последовательном проведении экономических реформ и закреплении уже достигнутых результатов, особенно в социально-экономической сфере, может значительно повысить их иммунитет в будущем ко всякого рода кризисным явлениям в мировой экономике, возможности которых неизбежно возрастают в связи с происходящими сейчас в мире процессами глобализации.

Подавляющее число развивающихся стран ориентируется на создание прежде всего зоны свободной торговли или в лучшем случае Общего рынка, предполагающего свободное передвижение факторов производства. При этом ставится задача добиться преимуществ, связанных с большей емкостью создаваемого рынка.

На пути развития таких объединений обычно стоят политические противоречия между странами-участницами. Ряд группировок прерывает свое существование уже на начальном этапе. Такая судьба, например, постигла интеграционное объединение стран Восточной Африки, включающее Кению, Уганду, Танзанию. Более удачной оказалась судьба Латиноамериканской Ассоциации свободной торговли, включающей Мексику и большинство южноамериканских государств. На уровень таможенного союза удалось выйти странам, подписавшим Андский пакт.

Удачной оказалась судьба интеграционной группировки АСЕАН (Таиланд, Малайзия, Сингапур, Индонезия и Филиппины, Вьетнам, Бруней и др.), предусматривающей создание Общего рынка. К началу 2000 г. странам удалось добиться определенной либерализации движения товаров, капитала и рабочей силы. Переход к более высоким ступеням интеграции эти группировки, однако, не планируют.

На уровне зоны свободной торговли, при одновременной либерализации передвижения капитала и рабочей силы, находятся интеграционные группировки НАФТА (США, Канада, Мексика), МЕРКОСУР (Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай, Чили, Боливия), Азиатско-Тихоокеанский блок – АСЕАН. В рамках

Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества участвует более 20 государств региона, включая таких гигантов, как Россия, США и Китай.

Интеграционный союз, заменяющий общесоюзное пространство, планировали создать бывшие республики СССР. В сентябре 1993 г. в Москве был подписан Договор о создании экономического союза стран СНГ (в него вошли Армения, Белоруссия, Казахстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан, Киргизия, Молдова и Украина – на правах ассоциированного члена). По замыслу организаторов предполагалось постепенное развитие интеграционного союза с целью прохождения всех стадий. Однако в процессе претворения программы в жизнь возникли непреодолимые трудности (в основном политического характера) и уже в 1994 г. был подготовлен менее амбициозный проект создания зоны свободной торговли, подписанный 12 государствами. Однако и этот проект был ратифицирован только шестью странами.

Последующее развитие интеграционных программ свидетельствовало о нежелании ряда государств СНГ связывать себя многосторонними обязательствами. Развитие государств СНГ пошло по пути создания региональных блоков – Россия, Казахстан, Белоруссия и Таджикистан – с одной стороны; государства среднеазиатского региона – с другой, и южный региональный блок – Украина, Грузия, Азербайджан, Молдова и Узбекистан – с третьей.

Во всех интеграционных блоках страны декларируют намерение ликвидировать таможенно-тарифные и прочие ограничения на пути передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

«Таможенный союз пяти». Первыми соглашение о создании Таможенного союза в январе 1995 г. подписали Россия и Белоруссия, позже к ним присоединился Казахстан. Через год к участникам союза присоединилась Киргизия, а пятым участником Таможенного союза в 1999 г. стал Таджикистан. Главная цель – полное снятие ограничений во взаимной торговле, единый таможенный тариф и единая торговая политика – так и не была достигнута. В 1997 г. внутри СНГ возникло «альтернативное» региональное объединение (ГРУАМ), в которое вошли Грузия, Украина, Узбекистан, Армения, Молдова (в 1999 г.).

10 октября 2000 г. в столице Казахстана был подписан договор о создании Евразийского экономического сообщества (ЕЭС). Договор подписали пять стран-участниц прежнего Таможенного

союза. Отличие новой структуры заключается в переходе на стандартную международную процедуру принятия решений: количество голосов определяется пропорционально долям, внесенным странами в бюджет Сообщества, которые, в свою очередь, зависят от экономического потенциала страны. Так, у России 40 голосов, у Казахстана и Белоруссии – по 20, у Киргизии и Таджикистана – по 10. В результате государства-участники при принятии важнейших решений готовы поступиться частью своего суверенитета.

Задачи ЕЭС, сформулированные в совместном заявлении пяти президентов, значительно шире, чем задачи Таможенного союза. Они включают выработку согласованной позиции государств-членов во взаимоотношениях с ВТО и другими международными экономическими организациями, создание единой платежной системы, а также формирование общего энергетического рынка.

Наиболее перспективным, по крайней мере с точки зрения провозглашенных целей и задач, является Союз России и Белоруссии. Предполагается создание зрелого экономического объединения, включающего зону свободной торговли, таможенный, экономический, валютный и политический союз, с формированием наднациональных органов и общего парламента.

Начало 2001 г. характеризуется ликвидацией взаимных таможенных пошлин и созданием единой таможенной стены по отношению к третьим странам.

Нерешенными, однако, остаются вопросы распределения таможенно-тарифных платежей между странами-участницами и программа перехода к общей валюте. В общем можно констатировать, что за редким исключением интеграционные группировки стран СНГ не выполняют своих задач в основном из-за политических разногласий между странами-участницами.

Интеграционные группировки европейских стран с самого начала рассматривают себя в качестве подготовительного этапа для вступления в Европейский союз.

Европейская ассоциация свободной торговли, не имеющая надгосударственных органов и межгосударственных координирующих институтов, с самого начала не предусматривала создания индивидуальных тарифов по отношению к третьим странам. Другим ограничением явилось распространение ЕАСТ только на торговлю промышленными товарами, произведенными внутри этой экономической группировки.

В 1972 г. было подписано торговое соглашение ЕАСТ-ЕС, в соответствии с которым были отменены пошлины и количественные ограничения на взаимную торговлю промышленными товарами. В 1994 г. было подписано соглашение о создании единого экономического пространства внутри зоны ЕС ЕАСТ, предусматривающее свободное перемещение капиталов и физических лиц. Основная часть государств – участников ЕАСТ вошла в качестве полноправных членов в ЕС.

Пришедшие к власти правительства демократических центрально-европейских государств также пошли по пути создания зоны свободной торговли как начального этапа развития интеграционного процесса. В 1996 г. была создана центрально-европейская зона свободной торговли (СЕФТА). В нее вошли Венгрия, Польша, Чехия, Словакия, Румыния, Словения. Основная идея зоны – либерализация взаимной торговли промышленными товарами между странами-участницами. В дальнейшем эта группировка планирует раствориться в рамках Европейского союза.

Другим удачным примером развития интеграции на уровне Общего рынка можно считать Североамериканскую ассоциацию свободной торговли (НАФТА) (США, Канада, Мексика).

НАФТА представляет собой пример успешной ликвидации тарифных барьеров, где снимается большинство ограничений для взаимного передвижения не только товаров и услуг, но и капиталов и рабочей силы.

Наиболее полное представление о динамике развития интеграционного процесса может дать пример *Европейской интеграции*, объединившей три интеграционные сообщества: Европейское объединение угля и стали, Европейское сообщество по атомной энергии и Европейское экономическое сообщество, созданное в 50-е годы.

Европейская интеграция с самого начала задумывалась как политический и валютный союз, в ходе развития которого страны-участницы должны пройти все основные этапы интеграционного развития.

Этап создания и развития таможенного союза (1958–1968 гг.)

Создание зоны свободной торговли и таможенного союза в Европе развивалось практически одновременно. В соответствии с Римским договором, в течение первых девяти лет постепенно были отменены таможенные пошлины между странами-участниками и создана единая внешняя таможенная стена.

В этот же период (1958–1969 гг.) были ликвидированы количественные ограничения внутри интеграционного союза и страны перешли к проведению единой торговой политики по отношению к третьим странам. Одновременно было проведено слияние исполнительных органов трех предшествующих европейских интеграционных группировок. Развитие таможенного союза засвидетельствовало постепенное расширение числа стран-участниц за счет вступления Дании, Ирландии.

Последующий период характеризуется процессом расширения и углубления таможенного союза. Европейское экономическое сообщество создает зону свободной торговли с третьими странами. Подписываются соглашения с 7 странами, являвшимися в тот период участниками ЕАСТ (Европейской ассоциации свободной торговли – Австрия, Швеция, Швейцария, Дания, Норвегия, Португалия, Великобритания).

Ломейские конвенции увеличивают число развивающихся стран, связанных соглашениями об ассоциации, с 20 до 66. Специальное соглашение позволило развивающимся странам создать с ЕС особую зону свободной торговли – ликвидация таможенных пошлин на торговлю внутри зоны была односторонней – развивающиеся страны не взяли на себя обязательство по сокращению таможенных пошлин, хотя их собственные промышленные товары поступали в ЕС беспошлинно.

К этому периоду относятся не совсем удачные попытки ввести начальную координацию валютной политики – создание валютной зоны. Таким образом, первый этап формирования таможенного союза сосуществует одновременно с расширением зоны свободной торговли, куда входят новые государства Европы и ряд развивающихся стран.

От таможенного союза к Общему рынку и экономическому союзу (1985–1993 гг.).

В 1985 г. была принята специальная Белая книга, содержащая предложения, касающиеся создания единого рынка. Стороны отказались от принципа единогласия при рассмотрении вопросов, касающихся единого рынка товаров, услуг, рабочей силы.

Банки и финансовые компании, зарегистрированные в любой стране Европейского союза, получили право на свободное функционирование, включая открытие отделений в любой стране, вошедшей в интеграционный союз. Единый европейский акт, подписанный в 1987 г., завершил ликвидацию мер национального импортного контроля над перемещением товаров и грузов, включая процедуры оформления.

В июне 1988 г. в Европейском союзе были окончательно сняты все ограничения на движение средств по капитальным счетам. Унифицированы правила функционирования банковской системы, стандартизованы требования, касающиеся слияния и поглощения компаний. Разработан единый общий устав европейской компании, унифицированный в рамках всего Европейского союза. Шенгенское соглашение 1985 г. ликвидировало право контроля за передвижением граждан и ввело единый визовый контроль. В сфере услуг важным решением стало предоставление всем банкам стран-участниц права свободного функционирования в любом месте в любой стране – члене группировки. Европейский акт либерализовал страховую деятельность внутри сообщества.

Фактически Шенгенское соглашение можно рассматривать как важный шаг по пути либерализации движения факторов производства внутри стран-участниц, в котором говорится о создании внутреннего рынка и ликвидации барьеров на пути передвижения товаров и услуг. Были ликвидированы пограничные посты и паспортный контроль, обеспечено признание взаимных стандартов и технических образовательных дипломов, ликвидированы преимущества национальных производителей при государственных закупках. Вводятся отдельные элементы экономического союза.

В налоговой сфере основной упор делается на унификацию структуры налогообложения (деление налогов на добавленную стоимость и акцизы); выравнивание величины налоговых ставок отнесено на более поздний период. Достижением этого периода можно считать переход к единой политике в ряде отраслей (энергетике, транспорте, вопросах социального и регионального развития). Окончание этого периода можно связать с подписанием Маастрихтского договора о Европейском союзе в 1992 г. Маастрихтский договор предусматривает создание ряда важных элементов политического (единое гражданство ЕС) и валютного союза.

С самого начального этапа становления европейской интеграции шло постепенное развитие ряда программ, прошедших все этапы интеграционного развития. Наиболее важными из них следует считать единую сельскохозяйственную политику и создание институциональной основы наднационального и межнационального регулирования.

Задача единой сельскохозяйственной политики заключалась в достижении стратегической цели самообеспечения продовольствием европейских стран, ликвидации импорта, поддержании за-

нятости. Ее результатом стало создание закрытой от внешних воздействий единой зоны производства сельскохозяйственных продуктов. Отличительными чертами этой политики явились поддерживаемые государством высокие цены на сельскохозяйственные товары, использование высоких налогов и пошлин для защиты от внешнего рынка и, наконец, государственное субсидирование экспортных поставок.

В течение всего периода становления союза шло создание общеевропейских институтов, выполняющих функции меж- и наднациональной координации и управления. Из числа наиболее важных можно выделить Совет Министров, Европейскую комиссию, Европейский парламент, Европейский совет, Суд и финансовую группу банков и специальных фондов¹.

Европейский парламент с момента своего создания в 1959 г. претерпел ряд изменений. На начальном этапе депутаты направлялись национальными парламентами стран-членов. Парламент имеет право вынесения вотума недоверия. Основные функции парламента сводились к проведению общеполитических дискуссий, принятию бюджета по вопросам сельскохозяйственной политики и общего, весьма ограниченного бюджета ЕС.

После 1979 г. роль и значение парламента усилились. Депутаты избираются прямым голосованием в зависимости от роли каждой страны в европейской экономике. Очередной шаг в развитии полномочий Европарламента был сделан в 1993 г., когда по решениям Маастрихтского договора орган получил новые полномочия – право принятия решений (совместно с Советом Министров) по ряду вопросов, относящихся к функционированию единого рынка, а также отдельным аспектам общей политики (экология, культура, образование).

Европейский совет создан в 1974 г. В его состав входят главы государств и правительств стран – членов ЕС и председатель Комиссии ЕС. Первоначально Совет не обладал значительными полномочиями. Последующие годы явились свидетелями постоянного возрастания его роли. Функции Европейского совета особенно усилились после принятия Единого европейского акта в 1986 г. Председателем Совета является глава государства или правительства страны ЕС, который сменяется каждые 6 месяцев.

¹Подробнее о функциях общеевропейских институтов см.: Европейский союз. Путеводитель/Под ред. Ю.А. Борко и О.В. Буториной. – М., 1998.

Европейский совет принимает решения по ключевым вопросам интеграции: выборам в парламент, принятию новых членов, созданию европейской валютной системы, единой сельскохозяйственной политике.

Совет ЕС (Совет Министров). В состав Совета входят представители стран-членов на уровне министров или их ближайших заместителей. Формально существует единый Совет, однако его функции постоянно меняются от поставленных целей перед Советом. В зависимости от обсуждаемого вопроса в заседании могут принимать участие министры сельского хозяйства, транспорта, экономики и т.д. Страны обладают разным количеством голосов, что зависит от удельного веса страны в экономике. Наибольшим количеством голосов обладают ФРГ, Франция, Италия, Великобритания. Решения принимаются квалифицированным большинством голосов (социальная, региональная, технологическая политика).

Европейская комиссия – исполнительный орган, состоит из 20 членов, назначаемых сроком на 5 лет национальными правительствами, но формально являющихся независимыми. Европейская комиссия представляет ЕС в ряде международных организаций. Комиссия обладает большими правами в области проведения политики в сфере экономики.

Суд отвечает за единообразие применения законов, правовых документов, контролирует применение правовых норм ЕС. В Суд могут обратиться любая страна, ЕС, Комиссия, а также физические и юридические лица, если, по их мнению, законодательные акты нанесли им ущерб.

В состав Евросоюза входит также широкая группа различных институтов финансового и экономического профиля, которые осуществляют финансирование развития отдельных отраслей и финансовых программ. Европейский инвестиционный банк, предоставляющий кредиты государственным структурам стран-членов; Европейский социальный фонд, финансирующий передвижение и профессиональную подготовку рабочей силы; Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства (ФЕОГА), поддерживающий сельскохозяйственную политику.

Опыт развития вышеперечисленных органов свидетельствует об их растущей роли и значении по мере углубления интеграционного объединения.

Высшие этапы интеграционного развития (политический и валютный союзы).

Практика развития интеграционного процесса не дает возможности оценить эффективность выполнения программ создания политического союза, венчающего все предшествующие этапы развития. Европейский союз, имеющий реальные успехи в этом направлении, находится только в начальной стадии его создания.

Большая информация имеется относительно попыток реализации валютного союза — в качестве этапа, предшествующего переходу к последующей стадии интеграционного развития или в качестве конечной стадии. Причина заключалась в тех очевидных экономических преимуществах, вытекающих из фиксированной системы валютных курсов.

Экономические выгоды валютного союза легко могут быть просчитаны. Это ликвидация потерь, связанных с изменением курса валюты, ликвидация расходов на конвертацию валюты, рост «прозрачности» рынка, возникающей в связи с тем, что единая валюта может использоваться на всей территории стран-участниц. Внутри валютного союза исключается возможность движения спекулятивного капитала. Страны-участницы не нуждаются в валютных резервах для финансирования диспропорции платежного баланса. Наконец, немаловажным фактором является повышение эффективности фискальной политики.

Недостатки валютного союза сводятся к двум факторам. Во-первых, это невозможность использования денежной политики как элемента национальной макроэкономической политики. Во-вторых, это невозможность корректировки отрицательного сальдо платежного баланса за счет изменения курса валюты.

Основная проблема, которую приходится решать в стране, присоединяющейся к валютному союзу, — компенсация возможных потерь, связанных с отказом от применения такого средства, как корректировка валютных курсов.

В принципе теория валютных союзов как интеграционных группировок полагает, что альтернативным способом регулирования таких потерь может стать повышение гибкости заработной платы, высокий уровень эластичности цен на мобильность труда как фактора производства. Другими словами, выгода от участия в валютном союзе тем выше и потери тем ниже, чем более гибко реагируют заработная плата и цены на производимые страной товары, на неблагоприятные изменения в платежном балансе страны.

Наконец, обязательным условием эффективного существования валютного союза является наличие единого финансового центра, который мог бы компенсировать потенциальные потери.

Рассмотренные требования, обеспечивающие эффективность функционирования валютного союза, делают малорезультативными попытки создания валютного союза на начальном этапе интеграционного развития. Примером низкой результативности попыток создания валютной интеграции, базирующейся исключительно на валютных аспектах взаимной привязки экономики, могут служить результаты деятельности Африканского валютного союза стран зоны франка. Это была попытка зафиксировать курс коллективной национальной валюты по отношению к французскому франку.

Общими причинами неудач валютной интеграции стало отсутствие «дополнительных составляющих» валютной интеграции: наднационального регулирования, координации макроэкономической политики. Другими словами, валютная интеграция выступала в качестве самостоятельной программы, но не очередного этапа интеграционного развития.

Более удачным видится пример развития Европейской интеграции, прошедшей долгий и достаточно извилистый путь создания единой валюты.

Европейский регион как нельзя лучше удовлетворяет тем условиям, которые, как утверждает теория, необходимы для успешного функционирования валютных союзов: значительный уровень развития торговли, высокая мобильность труда и капитала и, наконец, наличие наднациональных и координирующих органов. В ряде отраслей, как, например, в сельском хозяйстве, атомной энергетике, угледобыче, страны перешли к единой скоординированной политике еще в предшествующие периоды.

Фактическая программа создания валютного союза прошла несколько этапов. Еще в начале 80-х годов была предпринята попытка ограничить пределы колебаний валют. В тот период стержнем, вокруг которого колебались величины валют, был американский доллар. Такие колебания, ограниченные пределами в обе стороны, получили название «змея в тоннеле». Прогнозировалось дальнейшее сокращение пределов колебаний.

На первом этапе стабилизации выявились определенные трудности, связанные с различиями в экономической политике стран-участниц. Если для ФРГ основная задача макроэкономики состояла в борьбе с инфляцией, то Италия и Франция, стремясь не допустить роста безработицы, шли по пути увеличения объемов государственных расходов. Соответственно страны разделились

на те, у которых была «сильная» валюта (ФРГ, страны Бенилюкс), «слабая» валюта (Италия, Великобритания) и занимающие промежуточное положение (Франция).

Не желая сокращать свои государственные расходы, Великобритания вышла из системы «змея в тоннеле» через два месяца, Италия – через четыре. «Выпускала» свою валюту за пределы, предусмотренные соглашением, и Швеция. Они вынуждены были «выпускать» свою валюту для того, чтобы не «навешивать на себя» издержки, связанные с инфляционными вливаниями, осуществляемыми Великобританией и Италией в свою экономику.

Главные причины неудач жесткой привязки или фиксации курсов валют коренились в различиях национальных экономических политик стран-участниц. Неудовлетворительной оказалась и методика использования одной валюты в качестве базиса для привязки. Общая неудовлетворенность стимулировала создание в 1978 г. Европейской валютной системы (ЕВС).

Задача ЕВС заключалась в минимизации колебаний валют: основой системы является европейская денежная единица (эю), представляющая собой средневзвешенную величину двенадцати европейских валют. Каждая европейская валюта имела фиксированный курс по отношению к эю. Этот курс, будучи зафиксирован, мог быть изменен только в результате общего решения стран-участниц.

Страны-участницы обязались проводить такую денежную и фискальную политику, которая обеспечивала колебания в пределах определенных рамок. На первом этапе, начавшемся в 1990 г., ставилась задача отмены ограничений на передвижение капитала между странами-участницами. Второй этап, с января 1994 г., предусматривал создание Европейского валютного института в качестве предшественника Европейского центрального банка. На этом этапе предполагалось перейти к более тесной координации валютной политики стран-участниц. На третьем этапе валютные курсы связаны между собой жестко, правила Европейского союза стали обязательными, и новый Европейский центральный банк должен был обеспечить переход к единой валюте.

Чтобы принять участие в валютном союзе, страна должна выполнить ряд маастрихтских критериев (так называемых «Критериев конвергенции»). Темпы инфляции не должны превышать аналогичный показатель в трех странах с наименьшим ростом цен более чем на 1,5 процентных пункта; процентные ставки по долгосрочным кредитам не должны превышать соответствующий по-

казатель для трех стран с наименьшим ростом цен более чем на 2%; дефицит госбюджета не должен превышать более 3% ВВП, государственный долг – 60% ВВП; обменный курс национальной валюты в течение двух лет не должен выходить за пределы колебаний, установленных механизмом обменных курсов, действующим в Европейской валютной системе. В настоящее время они составляют $\pm 15\%$. Назначение данных критериев вполне очевидно – без бюджетной и финансовой дисциплины валютный союз долго не продлится.

Табл. 7.4 показывает адекватность макроэкономических показателей 11 стран-участниц зоны евро требованиям ЕВС на момент ее создания.

Таблица 7.4

Выполнение «критериев конвергенции» для участия в зоне евро

Показатели	Дефицит государственного бюджета	Государственный долг, % ВВП	Уровень инфляции, %	Соблюдение пределов колебаний валютных курсов в ЕВС	Уровень процентных ставок по долгосрочным кредитам, %
Пропускной уровень	3,0	60,0	2,7	Да	7,8
Австрия	2,5	66,1	1,1	Да	5,6
Бельгия	2,1	122,2	1,4	Да	5,7
Германия	2,7	61,3	1,4	Да	5,6
Ирландия	-0,9	66,3	1,2	Да	6,2
Испания	2,6	68,8	1,8	Да	6,3
Италия	2,7	121,6	1,8	Да	6,7
Люксембург	-17	67	14	Да	5,6
Нидерланды	1,4	72,1	1,8	Да	5,5
Португалия	2,5	62,0	1,8	Да	6,2
Финляндия	0,9	55,8	1,3	Да	5,9
Франция	3,0	58,0	1,2	Да	5,5

Источник: ЕС. «Euro 1999». – Brussels, 1998. – P. 16.

На политическом уровне единую денежную и валютную политику Евросоюза формулирует Совет путем принятия решений квалифицированным большинством голосов после консультации с Европарламентом и Европейским центральным банком.

Конкретное наполнение валютной политики передается в руки наднациональных органов Европейского центрального банка и Европейской системы центральных банков, которая состоит из центральных банков стран, перешедших на евро. В рамках этой системы определяются такие важные показатели, как величина золотовалютных резервов, основные процентные «ставки в зоне», значения денежных агрегатов.

Детальная и тщательная проработка программы введения евро как наднациональной валюты дала свои результаты.

С 1 января 1999 г. евро приобрела статус официальной денежной единицы стран, а их собственные валюты стали лишь дробным выражением. Проведена твердая фиксация курсов валют к евро. Началось проведение единой кредитной и валютной политики. С 1 июля 2002 г. евро станет единственной валютой этой зоны.

Обобщая опыт развития европейской валютной интеграции, можно сделать следующие выводы: как правило неудачными оказываются попытки «перепрыгнуть» через низшие этапы интеграционного развития, устанавливая планку на уровне политического или валютного союза.

Решающим фактором, обуславливающим выгоды и преимущества валютного союза, является его дополняемость другими параметрами интеграционного процесса: возможностью координации макроэкономических программ внутри союза, наличием общих социально-экономических программ.

Важным положительным моментом становится близость экономических структур стран-участниц. Идентичность структур означает одинаковость внешних экономических воздействий на совместную валюту во всех странах интеграционной группировки.

Новым явлением последнего десятилетия, берущим свою основу в развитии интеграционных процессов, становится глобализация. Глобализация – это всеобщая и полная зависимость стран, предприятий и физических лиц в рамках открытой системы финансово-экономических, общественно-политических и культурных связей на базе современных коммуникационных и информационных технологий.

Процесс глобализации не следует рассматривать как завершённый и устоявшийся. Более того, как всякий развивающийся процесс глобализация связана с трудностями и противоречиями.

Региональная и субрегиональная интеграция является одним из процессов, находящихся в диалектической связи с глобализацией. С одной стороны, экономические объединения различного уровня (начиная от зон свободной торговли и таможенных союзов и заканчивая полноценными экономическими и валютными союзами) объективно способствуют развитию более универсальных (глобальных) процессов. С другой – процесс глобализации в тех секторах экономики и тех районах мира, где для него уже созданы необходимые предпосылки, делает механизм интеграции (особенно на базисном ее уровне) феноменом, быстро устаревающим, событием уже пройденного человечеством этапа экономического развития.

Универсального решения отмеченного диалектического противоречия пока не найдено прежде всего в силу большого разнообразия исходных экономических реалий в разных уголках земного шара.

Контрольные вопросы

1. Проанализируйте этапы развития группировки стран Африки (по выбору) и определите, какие интеграционные мероприятия соответствуют уровню зоны свободной торговли, таможенного союза, Общего рынка.
2. Охарактеризуйте факторы, содействующие и противодействующие развитию таможенного союза России, Белоруссии, Казахстана, Таджикистана и Киргизии.
3. По каким товарам в рамках деятельности союза России и Белоруссии можно ожидать появления эффекта «роста благосостояния» в результате развития торговли и по каким – «падения благосостояния»?
4. Выявите элементы высших этапов интеграции (валютного и политического союза), заложенные в Уставе Союза России и Белоруссии.
5. Проанализируйте специфику присоединения восточноевропейской страны (по выбору) к ЕС. Определите, по каким товарам можно ожидать предоставления «особых условий». Объясните причину.

Литература

Учебники

Appleyard J., Field G. International Economics. – 2nd Edition. – N.Y.: Irwin, 1996.

Ethier Wilfred J., Modern International Economic. – 2nd Edition. – N.Y.; W. W. Norton & Company, 1988.

Kenen P.B., The International Economy. – London: Prentice Hall International, 1989.

Авдокушин Е. Международные экономические отношения. – М.: Юрист, 1999.

Ержанов А.Б. Международные экономические отношения. – Алмааты: Издательство Университет «Кайнар», 1999.

Киреев А. Международная экономика (в двух частях). – М.: Международные отношения, 1997.

Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.

Ландерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ./Общ. ред. и предисл. О.В. Ивановой. – М.: Изд. группа «Прогресс-Универс», 1992.

Международные экономические отношения/Под ред. проф. Рыбалкина В.Е. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999.

Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика. – М.: «Дело и Сервис», 1998.

Овчинников Г.П. Международная экономика. – Санкт-Петербург: «Полиус», 1998.

Пелро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с фр./Под общ. ред. Н.С. Бабинцевой. – М.: Прогресс-Универс, 1994.

Сальваторе Доминик. Международная экономика. – М.: Институт внешних экономических связей и управления Риа ПК, 1997.

Устинов И.Н. Мировая торговля. Статистическо-аналитический справочник. – М.: Экономика, 2000.

Холопов А.В. Теории международной торговли. – М.: Росс ПЭН, 2000.

Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Фишер Г. Международные экономические отношения. Интеграция. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.

Статистические издания

Balance of Payments Statistics Yearbook. – IMF. Wash. DC.

International Financial Statistics. – IMF. Wash. DC.

International Trade Statistics Yearbook. – N.Y. UN.

Адреса Интернет

<http://www.WTO.org>.

<http://www.EC.org>.

<http://www.IMF.org>.

<http://www.UNIDO.org>.

<http://www.WORLDBANK.org>.

<http://www.INION.RU>

Учебное пособие

Буглай Вадим Борисович
Ливенцев Николай Николаевич

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Заведующая редакцией *Н.Ф. Карпычева*
Ведущий редактор *Р.В. Андреева*
Художественный редактор *О.Н. Поленова*
Технический редактор *И.В. Завгородняя*
Корректоры *Н.П. Сперанская, Н.Б. Вторушина*
Компьютерная верстка *О.В. Фортунатовой*
Художественное оформление *В.Ю. Яковлева*

ИБ № 4284

Лицензия ЛР № 010156 от 29.01.97

Сдано в набор 01.03.2001. Подписано в печать 19.09.2001

Формат 60х88/16 Гарнитура «Times New Roman»

Печать офсетная. Усл. печ. л. 15,68. Уч.-изд. л. 14,92

Тираж 4000 экз. Заказ 2760. «С» 189

Издательство «Финансы и статистика»
101000, Москва, ул. Покровка, 7
Телефон (095) 925-35-02, факс (095) 925-09-57
E-mail: mail@finstat.ru <http://www.finstat.ru>

ГУП «Великолукская городская типография»
Комитета по средствам массовой информации и связям
с общественностью администрации Псковской области
182100, Великие Луки, ул. Полиграфистов, 78/12
Тел./факс: (811-53) 3-62-95
E-mail: VTL@MART.RU