



ОВЧИННИКОВ ГЕННАДИЙ ПЕТРОВИЧ - доктор экономических наук, профессор, заведует кафедрой экономической теории и основ предпринимательства в СПб Государственном университете телекоммуникаций, принимает участие в переподготовке преподавателей-экономистов в Республиканском гуманитарном институте СПб Государственного университета.

Современную экономику начал изучать в университете Сорбонны (Париж, Франция) в 1972 г. Является автором книг по макро-, микро- и международной экономике, в которых предпринята попытка адаптации достижений мировой экономической мысли к реалиям переходной экономики России.

ISBN 5-8016-0192-9



9 785801 601922

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Г.П. ОВЧИННИКОВ

Г.П. ОВЧИННИКОВ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие
3-е издание



Санкт-Петербургский государственный университет
Республиканский гуманитарный институт
Кафедра экономики и права

ОВЧИННИКОВ Г. П.

1679
11672

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Издание третье, исправленное и дополненное

Рекомендовано Министерством общего и профессионального образования
Российской Федерации в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по экономическим специальностям

Издательство Михайлова В.А.
Санкт-Петербург
2000

ББК 65.5
УДК 339.9.01
О 35

Овчинников Г. П.

О 35 Международная экономика: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. — 384 с.

ISBN 5-8016-0192-9

Предлагаемая книга представляет собой систематический курс международной экономики как составной части современной экономической теории. Эта часть теории рыночной экономики, в отличие от микро- и макроэкономики, мало известна российскому читателю. Сам факт существования международной экономики в качестве самостоятельного курса осознан у нас далеко не всеми, хотя «International economics» уже не одно десятилетие преподается в университетах и колледжах США и Западной Европы.

В книге с помощью инструментария микроанализа рассмотрена чистая теория международной торговли и торговой политики, межстрановое перемещение труда, капитала и технологий, их рыночные характеристики. Микроанализ использован при изучении валютных курсов, платежного баланса, моделей открытой экономики, формировании международной экономической политики.

Материал книги адаптирован к условиям переходной экономики России, показана специфика вхождения России в мировое экономическое общество.

Книга рассчитана на студентов и аспирантов высших учебных заведений, слушателей школ бизнеса, изучающих международную экономику. Она может представлять интерес для широкого круга читателей, связанных с международным бизнесом и деятельностью международных экономических организаций.

ББК 65.5
УДК 339.9.01

ISBN 5-8016-0192-9

© Овчинников Г. П.
© Издательство Михайлова В.А.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	7
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ	10
МЕЖДУНАРОДНАЯ МИКРОЭКОНОМИКА	10
ГЛАВА 1	
ВВЕДЕНИЕ В КУРС МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ	10
1.1. Международная экономика как составная часть экономической теории	10
1.2. Предмет и методология международной экономики	20
1.3. Россия и мировое экономическое сообщество	25
ГЛАВА 2	
ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ	35
2.1. Сущность международной торговли и ее исходные понятия	35
2.2. Меркантилизм	41
2.3. Ситуация абсолютного преимущества	43
2.4. Закон сравнительных преимуществ	48
2.5. Сравнительное преимущество и альтернативные издержки	55
2.5.1. Граница производственных возможностей при постоянных издержках	56
2.5.2. Кривая производственных возможностей при возрастающих издержках	60
2.6. Производственные ресурсы и международная торговля: теория Хекшера-Олина.	62
2.7. Тестирование модели Хекшера-Олина. Парадокс Леонтьева	70
2.8. Альтернативные теории международной торговли	75

ГЛАВА 3

**СПРОС НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ
В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ 92**

- 3.1. Взаимодействие спроса и предложения
в международной торговле. Общественные
кривые безразличия 92
- 3.2. Выигрыш от международной торговли
и его распределение 101
- 3.3. Условия торговли 104
- 3.4. Альтернативные теории международной торговли 108

ГЛАВА 4

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ
ПОЛИТИКА 114**

- 4.1. Сущность и виды торговой политики 114
- 4.2. Экономика тарифа 116
- 4.3. Аргументы за и против тарифов 127
- 4.4. Нетарифные виды торговых ограничений 133
- 4.5. Система внешнеторгового регулирования
в России 145

ГЛАВА 5

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ
РАБОЧЕЙ СИЛЫ 154**

- 5.1. Сущность, виды и направления
миграции рабочей силы 155
- 5.2. Экономический эффект миграции
рабочей силы 160
- 5.3. Другие эффекты миграции
и необходимость ее регулирования 166
- 5.4. Миграция населения в России 170

ГЛАВА 6

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ
КАПИТАЛА 177**

- 6.1. Сущность и формы международной
миграции капитала 177
- 6.2. Экономический эффект международного
перемещения капитала 181
- 6.3. Международный кредит 185
- 6.4. Прямые зарубежные инвестиции
и многонациональные фирмы 192

- 6.5. Россия в международном движении капитала 200

ГЛАВА 7

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ПЕРЕДАЧА
ТЕХНОЛОГИЙ 213**

- 7.1. Мировой рынок технологий 213
- 7.2. Основные формы международной
передачи технологий 221
- 7.3. Международное техническое содействие 229

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

МЕЖДУНАРОДНАЯ МАКРОЭКОНОМИКА 233

ГЛАВА 8

**ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК 233**

- 8.1. Валютный курс: сущность и виды 233
- 8.2. Характеристика мирового валютного рынка 237
- 8.3. Фиксированные и плавающие валютные курсы 242
- 8.4. Рынок обмена наличной валюты и рынок спот 245
- 8.5. Срочные валютные рынки 248
- 8.6. Хеджирование и спекуляция 256
- 8.7. Проблемы вхождения России в международный
валютный рынок 259

ГЛАВА 9

**ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ОПРЕДЕЛЕНИЕ
ВАЛЮТНОГО КУРСА 269**

- 9.1. Платежный баланс: содержание и принципы
его расчета 270
- 9.2. Статьи платежного баланса и определяющие
их факторы.
Платежный баланс России 273
- 9.3. Тождество платежного баланса
и его модификации при плавающих
и фиксированных валютных курсах 281
- 9.4. Импорт, экспорт и валютные курсы 283
- 9.5. Стабильность валютных курсов 288
- 9.6. Закон единой цены и принцип паритета
покупательной способности 295
- 9.7. Процентный паритет 300

ГЛАВА 10

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ. МОДЕЛИ

ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА 316

10.1 Политика стабилизации в открытой экономике 316

10.2. Кейнсианская модель открытой экономики 322

10.2.1. Базовая модель 322

10.2.2. Макроэкономическая политика в кейнсианской модели 330

10.3. Современная версия кейнсианской модели
(модель Дорнбуша) 338

10.4. Монетаристская модель открытой экономики 342

10.5. Модель баланса портфеля в открытой экономике 348

10.6. Валютная политика России 357

ГЛОССАРИЙ 372

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 383

ПРЕДИСЛОВИЕ

Переход к рыночной экономике, сопровождающийся глобальными изменениями в социально-экономической жизни России, позволил сделать крупные шаги в направлении преодоления автаркии отечественной экономической науки, приобщения ее к достижениям мировой экономической мысли. В свою очередь, это позволило приступить к коренным изменениям в преподавании экономической теории: место былой, крайне политизированной политической экономии занимают современные курсы микро- и макроэкономики. Наряду с переводными работами западных экономистов, все чаще публикуются учебные пособия российских авторов, где на современном научном уровне излагаются теоретические основы функционирования экономических систем рыночного типа.

Однако, при всей значимости микро- и макроэкономики, эти курсы в их традиционной трактовке не дают законченного и цельного представления о закономерностях развития экономической жизни общества. За рамками традиционного микро- и макроанализа, по существу, остаются важнейшие проблемы развития мирохозяйственных связей.

Такое положение объясняется тем, что исторически при возникновении сначала микроэкономики, а затем и макроэкономики объект изучения этих наук был ограничен рамками национальной экономики. При этом микроэкономика изучала закономерности рыночного поведения отдельного потребителя и фирмы, а макроэкономика исследовала функционирование национальной экономики в целом и ее крупных составляющих элементов. Что же касается международных экономических отношений, внешнеэкономических воздействий на национальное хозяйство, то они в этих условиях оказались на периферии экономического исследования, оставаясь второстепенной областью экономической теории.

В последние десятилетия ситуация изменилась вследствие коренных изменений в самом мировом хозяйстве. В 60-е годы в него влилась большая группа развивающихся стран, в 70-е — новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии. С распадом СССР и преобразованиями в странах

Восточной Европы был преодолен раскол мирового хозяйства на две части – капиталистическую и социалистическую и оно во все возрастающей степени стало приобретать черты единого целостного образования.

В современных условиях ни один процесс в хозяйственной жизни любой страны мирового сообщества нельзя рассматривать, абстрагируясь от внешнеэкономических воздействий. Повышение уровня открытости стран, сближение и взаимодополняемость их экономик, растущая интернационализация хозяйственной жизни мирового сообщества привели к появлению самостоятельной научной дисциплины — **международной экономики** (international economics), которая преподается в университетах и колледжах США и Западной Европы.

Объектом изучения этой составной части современной экономической теории являются закономерности взаимодействия национальных экономик и международных экономических организаций в сфере внешней торговли, междустранового перемещения факторов производства, финансирования и формирования международной экономической политики.

Тот факт, что международная экономика является самостоятельной частью современной экономической теории, достаточно очевиден для зарубежного читателя и не нуждается в специальном обосновании. У нас же, к сожалению, практикуется иной подход к данной проблеме. В российских вузах международная экономика как составная часть экономической теории не преподается, иностранная литература на русском языке крайне ограничена и недоступна для широкого читателя. В результате возник разрыв в научном уровне преподавания микро- и макроэкономики, с одной стороны, и международной экономики — с другой.

Между тем международные экономические отношения России на современном этапе развития приобретают особую актуальность и вызывают повышенный интерес широких кругов общественности. Это объясняется, во-первых, тем, что первые шаги суверенной России были сделаны именно в направлении повышения степени открытости ее экономики. Во-вторых, Россия вынуждена перестраивать прежние региональные отношения с бывшими союзными республиками как отношения междугосударственные. В связи с этим роль внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики существенно возросла. Одновременно радикально изменился сам характер внешнеэкономической деятельности как частных экономических агентов, так и государства.

Предлагаемая вниманию читателей книга представляет собой попытку распространения инструментов анализа, применяемых в микро- и макроэкономике, на сферу международных экономических отноше-

ний. Объектом изучения в ней является комплекс вопросов, связанных с внешней торговлей, международным перемещением труда, капитала, технологий, платежным балансом, валютой и международными финансами. Другими словами, автором предпринята попытка изложения курса международной экономики в варианте, максимально приближенном к мировым стандартам.

Экономика России рассматривается в книге как неотъемлемая часть мировой экономики. При этом переходный характер российской экономики накладывает определенный отпечаток на процесс интеграции России с мировым сообществом. Анализ нынешнего экономического положения России, ее места и роли в мировом хозяйстве осложнен отсутствием надлежащей статистики. Автор вынужден был пользоваться информацией по этим вопросам, которая характеризуется, к сожалению, фрагментарностью, неполнотой, а иногда и недостоверностью.

Хотя автор стремился к максимальной доступности излагаемого материала, предполагается, что читатель этой книги знаком с микро- и макроэкономикой на уровне промежуточного курса. Каждая глава книги завершается краткими выводами, перечнем ключевых терминов и понятий, а также вопросами для самопроверки.

Автор выражает признательность предпринимателю Владимиру Анатольевичу Михайлову, по инициативе которого предпринято данное издание.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИКРОЭКОНОМИКА

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И МЕЖДУНАРОДНОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Первая часть книги посвящена рассмотрению международной микроэкономики. Центральное место в ней занимает анализ теорий международной торговли и внешнеторговой политики. Кроме того, здесь же анализируется движение факторов производства — труда, капитала, технологий — между странами.

ГЛАВА 1

ВВЕДЕНИЕ В КУРС МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Современная экономическая теория включает в себя следующие три составные части:

- микроэкономика (microeconomics),
- макроэкономика (macroeconomics),
- международная экономика (international economics).

В университетах и колледжах США и Западной Европы каждая из перечисленных составных частей излагается на трех уровнях: начальный курс (economics), промежуточный (intermediate level) и продвинутый уровень (advanced level). В начальном курсе в доступной и популярной форме излагаются основы экономических знаний в соответствующей области. Для промежуточного, и особенно продвинутого, курсов характерны большая глубина изложения, расширение области изучения предмета, применение более сложного математического аппарата.

Последовательность, в которой были перечислены составные части современной экономической теории, отнюдь не случайна. Исторически сложилось так, что именно в такой очередности формировались относительно самостоятельные части экономической теории. Коротко остановимся на характеристике каждой из перечисленных выше составных частей теоретической экономики.

Микроэкономика является первой и наиболее старой частью теории. Ее возникновение относится к последней трети XIX столетия и связано с трудами таких выдающихся экономистов, как швейцарец Л. Вальрас (1834–1910), австриец К. Менгер (1840–1921), англичанин А. Маршалл (1842–1924). Они заложили основы современной микроэкономики как науки о закономерностях поведения экономических агентов (потребителей, домашних хозяйств и фирм), определяемых ограниченностью ресурсов и неограниченностью потребностей, удовлетворение которых в форме платежеспособного спроса является целью хозяйственной деятельности людей.

Их идеи были развиты в работах видных экономистов стран Западной Европы и США, таких как австрийцы Ф. Визер и Э. Бем-Баверк, англичане Ф. Эджуорт и У. Джевонс, итальянцы В. Парето и С. Баронэ, американцы Д. Кларк и И. Фишер. В результате на смену политической экономии как науке о государственном хозяйстве впервые пришла чистая экономическая теория как теория выбора, осуществляемого хозяйствующим субъектом из различных вариантов.

Несмотря на известные различия в подходах отдельных авторов, в курсе микроэкономики четко просматриваются следующие пять разделов: теория поведения потребителя, теория фирмы, анализ товарных рынков в условиях совершенной и несовершенной конкуренции, исследование рынков производственных ресурсов и исследование проблем общественного благосостояния.

Современная микроэкономика развивается преимущественно вширь путем включения в сферу микроэкономического анализа новых областей

исследования. При этом инструментальный анализ в основе своей сохраняется прежним. Справедливость высказанного суждения косвенно подтверждает тот факт, что Нобелевская премия по экономике в 1992 г. была присуждена Гэри Беккеру с формулировкой «за расширение сферы микроэкономического анализа».

Г. Беккер открыл для экономистов совершенно новую область исследования, которой раньше занимались ученые других специальностей: медицины, социологи, психологи и т. д. Речь идет о семье как производственной единице, объединяющей несколько людей, которые производят полезность на основе потребления таких ресурсов, как знания, умения, время и принимают решения по таким вопросам, как заключение и расторжение брака, рождение детей, их образование и т. д.¹

Конечно, в учебной литературе подобные экзотические сюжеты не рассматриваются. Однако нужно отметить, что в продвинутых курсах микроэкономики, наряду с общепринятым изложением предмета, излагается как бы вторая, параллельная микроэкономика, содержащая альтернативную теорию потребительского поведения, альтернативную теорию фирмы, новую теорию затрат и т. д. Тем не менее, думается, что высказанное ранее мнение о преимущественном развитии вширь этой науки в целом правильно отражает существующее положение.

Вторая составная часть современной экономической теории — **макроэкономика** — возникла позднее, чем микроэкономика. Принято считать, что основы современного макроанализа заложены в 30-х годах нынешнего столетия и связаны с именем Дж. М. Кейнса, практическое воплощение идей которого помогло преодолеть Великую депрессию 1929–33-х гг.

Несомненной заслугой кейнсианской школы является выработка своеобразного научного инструментария, системы понятий и категорий, которыми и поныне пользуются все экономисты вне зависимости от принадлежности к той или иной научной школе либо направлению. В этом смысле все экономисты, по меткому выражению М. Фридмана, являются кейнсианцами.

В отличие от микроэкономики курс макроэкономики не имеет общепринятой, единой и четко выраженной структуры. При исследовании закономерностей развития национальной экономики в целом и ее крупных составляющих элементов каждый автор, как правило, использует свою, оригинальную логику анализа, а следовательно, и изложения таких мак-

роэкономических проблем, как национальный объем производства и занятость, колебания деловой активности, инфляция и экономический рост. Такое положение во многом объясняется тем, что современная макроэкономика в отличие от микроэкономики развивается преимущественно не вширь, а вглубь.

С момента своего возникновения и до начала 1970-х гг. вся макроэкономика, по существу, сводилась к кейнсианству, которое имело статус официальной ортодоксии. Однако в начале 1970-х гг. консенсус, царивший среди макроэкономистов на протяжении нескольких десятилетий, рухнул. В рамках традиционного кейнсианства стало невозможно объяснять новые процессы и явления, возникшие в экономике большинства развитых стран.

Возникшая в результате расстройств консенсуса новая макроэкономика представлена рядом научных школ и течений экономической мысли, которые дают свои, альтернативные толкования явлений и процессов хозяйственной жизни стран рыночной экономики. В последние годы наблюдаются бурное развитие исследований в области макроэкономики, появление многих новых теорий и гипотез, которые базируются на солидном микроэкономическом фундаменте.

Международная экономика является самой молодой и динамично развивающейся частью современной экономической теории. Первоначально международная экономика существовала на правах особых разделов микро- и макроэкономики, в которых давался анализ международных экономических отношений, таких как внешняя торговля, межстрановая миграция факторов производства, колебания валютных курсов, модели открытой экономики и т. д. Ее выделение в самостоятельную научную дисциплину связано с вступлением мирового хозяйства во второй половине XX века на качественно новую ступень своего развития. Переход к новой ступени развития мирового хозяйства произошел под воздействием таких эпохальных событий, как завершение краха колониальной системы и обретение национальной независимости десятками новых суверенных государств, распад системы реального социализма и переход бывших социалистических стран к рыночным отношениям.

Отличительными признаками наступления нового этапа в развитии мирового хозяйства являются:

- открытость экономики как ведущий принцип взаимоотношений любой страны с мировым сообществом независимо от политического устройства и уровня развития;
- создание системы международных, надгосударственных организаций, деятельность которых призвана обеспечить стабильное и

¹ Публикацию Нобелевской лекции Г. Беккера см.: *Journal of Political Economy*. — 1993. — № 3. — Vol. 101.

сбалансированное экономическое развитие: Организация Объединенных Наций, Всемирный банк, Международный валютный фонд, Европейское экономическое сообщество, Всемирная торговая организация, Парижский и Лондонский клубы и т. д.;

- возникновение и широкое распространение многонациональных корпораций, во все большей степени определяющих международную промышленную, инвестиционную и торговую политику;
- наличие развитой сферы международной торговли, межстранового перемещения рабочей силы, капитала и технологий;
- функционирование самостоятельной международной финансовой сферы, не связанной непосредственно с внешней торговлей и международным перемещением факторов производства.

Опыт многих стран мира свидетельствует, что чем более закрыта экономика той или иной страны от мирового сообщества, тем ниже темпы производительности труда, неэффективнее структура национального производства, хуже качество товаров. Обобщение статистических данных по 117 странам мира, в которых проживает 90% населения земного шара, за двадцатилетний период, показало наличие существенных расхождений в темпах экономического развития отдельных стран, придерживающихся разной политики в отношении с мировым экономическим сообществом. В странах с закрытой экономикой зарегистрирован ежегодный темп роста ВВП в расчете на душу населения 0,7%. В тоже время в странах, правительства которых придерживались политики открытости, экономический рост достигал 3,2%.¹

В теоретическом плане международная экономика вобрала в себя идеи многих выдающихся экономистов, работавших в этой области знания на протяжении двух последних столетий, от А. Смита и Д. Рикардо до Б. Олина и П. Самуэльсона. В практическом аспекте знание международной экономики необходимо для успешной работы в совместных предприятиях и филиалах многонациональных корпораций, международных банках и экономических организациях.

Неудивительно, что интерес к этой составной части современной экономической теории растет лавинообразно. В этом отношении весьма интересным представляется мнение профессоров Дж. Инграма из университета Северной Каролины и Р. Дунна из университета имени Джорджа Вашингтона. Свой учебник по международной экономике они начинают такими словами:

¹ Дж. Сакс, Э. Уорен. Экономическая конвергенция и экономическая политика // Вопросы экономики, — 1995. — № 5. — С. 22–23.

«Еще несколько десятилетий назад международная торговля и финансы рассматривались в Соединенных Штатах как сравнительно второстепенная область экономической теории. Традиционные курсы макро- и микроэкономики обычно включали в себя мало материала по международным сделкам либо вовсе не упоминали о них, а число студентов, записавшихся на курс международной экономики, было весьма небольшим.

Общественная и финансовая пресса занимала аналогичную позицию: новости международного бизнеса редко появлялись на страницах изданий, а если это и случалось, то они помещались где-то в конце. США имели скорее закрытую экономику, что отмечалось как в академических кругах, так и в мире бизнеса.

Эта ситуация радикально изменилась за несколько последних лет. Число студентов, записывающихся на курс международной экономики в колледжах и университетах, резко возросло, и даже в традиционных курсах макро- и микроэкономики начали выделять роль международных сделок. Деловая пресса стала помещать много материалов, посвященных международным экономическим новостям и их влиянию на экономику США. Сейчас страна имеет гораздо более открытую или ориентированную на внешний мир экономику, и эта радикальная перемена отражена как в академических изданиях, так и в публичной прессе».¹

Мы привели эту обширную цитату, поскольку она, как нам представляется, хотя и относится к США, но как нельзя лучше отражает нынешнюю ситуацию в России, правда, с многолетним временным лагом. Возросший общественный интерес к проблемам становления и развития международных экономических отношений в России связан, во-первых, с новой ступенью в повышении степени открытости ее экономики и, во-вторых, с превращением межрегиональных отношений с бывшими советскими республиками в отношения межгосударственные. При этом воссоздание полноценных межгосударственных экономических отношений рыночного типа на бывшем постсоветском пространстве особенно важно для преодоления экономического кризиса и создания предпосылок экономического роста всех суверенных государств ввиду беспрецедентно высокого уровня концентрации производства, а следовательно, и высокой степени взаимозависимости их экономик.

Экономическая теория в целом как органическое единство ее трех составных частей является весьма динамичной сферой научного знания, в

¹ Ingram James C., Dunn Robert M. International economics. Third edition. John Wiley and Sons. Inc. — 1993. — P. 1.

ней отражаются поиски, находки и заблуждения отдельных научных школ последних десятилетий. Признание же получают те достижения мировой экономической мысли в форме новых гипотез, теорий, моделей и рекомендаций, которые вне зависимости от их происхождения позволяют наиболее правильно и полно ответить на практические вопросы, возникающие в процессе развития стран рыночной экономики.

Несмотря на относительную самостоятельность трех составных частей экономической теории, все они взаимосвязаны между собой и дополняют друг друга, создавая целостную картину функционирования экономик рыночного типа. Макроэкономические явления и процессы возникают в результате решений, принимаемых множеством домохозяйств и фирм, т. е. закладываются на микроуровне. В тоже время анализ любой национальной экономики будет неполон и может исказить реальную картину, если не принимать во внимание внешнеэкономические воздействия.

Отечественная экономическая наука, существовавшая на протяжении десятилетий в условиях автаркии, имеет весьма отдаленное отношение к экономической теории в том виде, в котором она сформировалась в США и странах Западной Европы. Марксистско-ленинская политэкономика представляла собой тупиковую ветвь развития экономической мысли.¹

Поэтому после устранения идеологических преград на пути распространения экономических знаний возникла двуединая задача: во-первых, максимально быстрого приобщения российской публики к достижениям мировой экономической мысли и, во-вторых, применения и преломления теоретических положений в специфических условиях переходной экономики России.

Практика последних лет показывает, что этот процесс идет медленно, сложно и противоречиво, хотя налицо определенный прогресс. Сейчас уже нет такого открытого неприятия современной экономической теории, с которым часто приходилось сталкиваться на рубеже 1980–90-х годов. Рыночные реформы кардинально изменили не только экономику страны, но и сознание людей, сформировали растущую потребность в знании теоретических основ рыночной экономики.

Анализ российского книжного рынка говорит о том, что раньше всего отечественный читатель познакомился с работами зарубежных авторов в области микроэкономики. Помимо нескольких начальных курсов экономики на русский язык были переведены труды Р. Пиндайка,

¹ Подробнее см.: Г. П. Овчинников. Микро-макроэкономика. — Т. 1. СПб, 1997. — С. 13–17.

Д. Рубинфельда, Д. Н. Хаймана, Э. Долана, Д. Линдсея. Практически одновременно стали появляться работы отечественных авторов по микроэкономике, что очень важно, так как именно в них предпринята попытка адаптировать теоретические положения микроэкономики применительно к переходной экономике России. На сегодняшний день опубликовано более двух десятков работ по микроэкономике, работ, как говорил поэт, «хороших и разных», что означает наличие довольно широкого выбора для читателя.

Работы зарубежных и отечественных экономистов по макроэкономике появились позднее. Рынок экономической литературы в этой области знания намного беднее по сравнению с литературой по микроэкономике. Особенно остро ощущается нехватка литературы по так называемой «новой макроэкономике», отражающей самые последние поиски и находки в решении макроэкономических проблем современности. Тем не менее вышедшие в последнее время работы по макроэкономике создают для читателя хотя и ограниченный, но все же выбор литературы.

Хуже всего обстоит дело с литературой по международной экономике. Изданный в 1992 г. ограниченным тиражом учебник П. Х. Линдберта¹ на протяжении ряда лет был единственным источником знаний по этому разделу экономической теории для русскоязычного читателя. Для такой страны, как Россия эта книга была каплей в море. Только в самом конце 1997 г. появился русский перевод книги П. Кругмана и М. Обстфельда «Международная экономика»², которой присвоен статус учебника при тираже пять тысяч экземпляров. Ничуть не умаляя достоинств этого действительно хорошего учебника, нужно все же отметить, что он писался отнюдь не в расчете на российского студента и во многом описывает иную, нежели в России экономику.

В предисловии к упомянутому учебнику декан экономического факультета МГУ проф. В. П. Колесов пишет: «Уверен, недалеко то время, когда учебники такого класса напишут и наши отечественные авторы...»³ Хочется верить, что это пожелание реализуется на практике и наш читатель будет иметь возможность выбора такой литературы, написанной российскими авторами.

Создается впечатление, что сам факт существования международной экономики в качестве самостоятельной части современной экономической

¹ Линдберт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. — М.: Прогресс, 1992.

² Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учеб. / Пер. с англ.; под ред. В. П. Колесова, М. В. Кулакова. — М.: МГУ; ЮНИТИ, 1997.

³ Там же. — С. XXIII.

теории осознан у нас далеко не всеми. Действительно, в нашей научной и учебной литературе широко распространено мнение о том, что экономика включает в себя только две составляющие — микро- и макроэкономику и соответственно современная экономическая теория подразделяется на эти же две части. Что же касается международной экономики, то о ней в нашей литературе даже не упоминается, как будто ее не существует. При этом речь идет не об упущениях отдельных авторов, а о сформировавшейся позиции, воспроизводимой в весьма солидных изданиях.

«Любая национальная экономика имеет две основных составляющих — микроэкономику и макроэкономику, — пишут А. А. Демин и В. Б. Акулов. — Их сбалансированное единство, позволяя сохранить каждому блоку в границах епархии свое «лицо», в масштабах народного хозяйства — нерасторжимая общность»¹. «Структурно современная экономическая теория делится на два раздела — микроэкономику и макроэкономику», — вторят им такие серьезные авторы как В. М. Гальперин, С. М. Игнатьев и В. И. Моргунов². Перечень высказываний такого рода можно продолжить.

Само название «международная экономика» трудно приживается на русской почве. В этом отношении примечателен тот факт, что стандартный по мировым меркам учебник по международной экономике П. Х. Линдберта вышел в свет в России под названием «Экономика мирохозяйственных связей».

В российских вузах преподавание международной экономики как составной части экономической теории не предусмотрено. Вместо этого курса студенты изучают такие дисциплины как «Международные экономические отношения», «Мировую экономику», «Основы внешнеэкономической деятельности».

Думается, что такое положение явно ненормально. Дело в конечном счете не в названии учебной дисциплины, а в ее содержании и том объеме знаний, который должен получить студент. По содержательной части читаемые в российских вузах курсы не могут представить международную экономику как теорию.

Чтобы убедиться в этом достаточно сравнить содержание учебных пособий различных авторов, опубликованных в России за последние годы, с любым стандартным учебником по международной экономике, вышедшем в свет в США или странах Западной Европы.

¹ Демин А. А., Акулов В. Б. Фирма: испытание рынком. — СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1994. — С. 13.

² Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: В 2 т. — СПб.: Эконом. шк. 1994. — Т. I. — С. 34.

Первое, что бросается в глаза при знакомстве с отечественной литературой, посвященной рассмотрению международных экономических отношений, это сохранение во многом старых методологических подходов к их анализу. Дело в том, что в недавнем прошлом международные экономические отношения рассматривались у нас исключительно с позиций противоборства двух противоположных социально-экономических систем и ленинской оценки природы империализма. В настоящее время со страниц печатных работ исчезли наиболее одиозные выводы и положения, убраны политизированные оценки событий, на словах признаются научные достижения зарубежных экономистов.

Однако, во-первых, изложение материала носит преимущественно описательный, вербальный характер. Методы количественного анализа, инструментарий современного микро- и макроанализа практически не применяются.¹ Уже только на этом основании можно утверждать, что подобные работы по своему научному уровню на порядок ниже работ зарубежных авторов, — они не отражают в полной мере достижений мировой экономической мысли в данной области.

Во-вторых, практически все авторы, на словах отдав должное современной микро- и макроэкономике, в неявном виде признают трудовую теорию стоимости, на которой основаны многие выводы и положения их работ. Так, в отечественной литературе сохраняются гипертрофированное отношение к проблеме международного разделения труда и полное игнорирование международного разделения других факторов производства — капитала, технологий, земли. Необходимость внешней торговли выводится исключительно из наличия системы международного разделения труда, и обходится молчанием общепризнанный мировой наукой факт, что международная торговля может возникнуть на основе различий в предпочтениях и вкусах потребителей отдельных стран или, наоборот, на их сходстве.

Далее, зарубежные учебники по международной экономике имеют четко выраженную структуру. Они состоят из двух частей: микро- и макроэкономики — и охватывают весь комплекс мирохозяйственных связей. Международная микроэкономика изучает теорию внешней торговли, межстрановое перемещение различных факторов производства и их рыночные характеристики. Макроэкономика в рамках данного курса исследует различные модели открытых национальных экономик и международные финансовые отношения.

¹ Типичной в этом отношении является работа Р. И. Хасбулатова «Мировая экономика», выпущенная в свет в 1995 г.

К сожалению, отечественные учебные пособия и учебники отличаются широким разбросом тематики излагаемого материала. Наряду с работами, в которых предпринята попытка комплексного подхода к анализу мирохозяйственных связей, существует немало пособий и учебников, где изложение учебного материала носит фрагментарный характер. Так, в учебном пособии по международным экономическим отношениям В. Б. Буглая и Н. Н. Ливенцова¹ речь идет только о международной торговле и платежном балансе. В другом учебнике экономической теории его авторы², обозначив сферу мирохозяйственных связей как мегаэкономику, ограничивают последнюю общей характеристикой мирового хозяйства и его валютно-финансовой системой. Перечень работ такого плана можно продолжить. В этих условиях крайне сложно определить структуру учебного курса, логику, которой руководствуются авторы при отборе материала и последовательности его изложения.

Из всего сказанного следует вывод, что преподавание международной экономики как составной части современной экономической теории в российских вузах не в полной мере отвечает требованиям мировых стандартов, налицо разрыв в научном уровне преподавания международной экономики, с одной стороны, и микро- и макроэкономики, с другой стороны. Перестройка преподавания должна, на наш взгляд, затронуть как название читаемых курсов, так и их содержание. При этом следует максимально использовать богатый мировой опыт преподавания этой дисциплины, избавившись от местечковой самодельности в этой области.

1.2. ПРЕДМЕТ И МЕТОДОЛОГИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Международная экономика, как уже отмечалось, изучает экономические закономерности взаимодействия национальных экономик, она рассматривает движение потоков товаров, услуг и платежей внутри мирового сообщества, экономическую политику, определяющую и регламентирующую эти потоки и их воздействие на общественное благосостояние.

Предмет изучения международной экономики относительно самостоятелен и отличается от объектов исследования других составных

частей экономической теории — микроэкономики и макроэкономики. Относительная самостоятельность международной экономики связана с тем, что предметом ее изучения являются сделки, заключаемые резидентами различных суверенных государств. Между тем одни и те же экономические явления и процессы зачастую приобретают иное содержание в зависимости от того, где они происходят — внутри национального хозяйства или за его пределами. Специфика международных экономических отношений в сравнении с внутринациональными объясняется тем, что страны обычно устанавливают известные ограничения на своих границах для потоков товаров, услуг и производственных факторов, которые отличаются от аналогичных внутренних ограничений. К тому же международным потокам в известной мере препятствуют имеющиеся различия в языке, законах, таможенных пошлинах. Можно, в частности, указать на следующие различия между «внутренней» и «внешней» экономикой.

Во-первых, в традиционной микроэкономике товаром признается любая полезная вещь или услуга, произведенная и реализованная на внутреннем рынке. Текущее производство таких продуктов труда макроэкономика включает в состав валового внутреннего продукта и национального дохода.

Однако сам факт производства и продажи какого-либо товара в той или иной национальной экономике вовсе не означает, что эта полезная вещь автоматически приобретает статус товара в международной торговле. В сфере международной торговли принято деление товаров на торгуемые (tradable goods) и не торгуемые (nontradable goods). К последним относятся товары, которые реализуются и потребляются там же, где они и произведены, т. е. товары для внутреннего пользования. К числу не торгуемых товаров принадлежат значительная часть строительной продукции, а также многие виды услуг: образование, здравоохранение, коммунальные услуги и т. д. Например, цена мужской стрижки в Мексике намного ниже, чем в России. Однако даже самому богатому россиянину вряд ли придет в голову фантазия слетать в Мексику с тем, чтобы подстричься там и сэкономить на этой операции.

Хотя граница, разделяющая торгуемые и неторгуемые товары в ряде случаев весьма условна, само это деление очень важно как и для отдельных стран, так и для мирового сообщества в целом. Дело в том, что в процессе экономического роста той или иной страны обычно прослеживается тенденция к увеличению производства неторгуемых товаров, сокращению выпуска торгуемых товаров и росту объема импорта.

¹ Буглай В. Б., Ливенцов Н. Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 1996.

² Экономическая теория. Микро- макро- и мегаэкономика: Учеб. под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. — СПб.: Питер, 1997.

Далее, как правило, не весь ассортимент торгуемых товаров может быть реализован на внешнем рынке по причине их низкой конкурентоспособности. Так, отечественные телевизоры «Горизонт» и «Радуга» не могут быть проданы на мировом рынке из-за их низких потребительских свойств и той опасности, которую они создают для потребителя в процессе эксплуатации.

Практика свидетельствует, что в мире нет ни одной страны, которая смогла бы достичь и постоянно сохранять конкурентные преимущества по всем видам производимой продукции. Однако неконкурентоспособность товара, в отличие от его неторгуемости, можно преодолеть, если в процессе производства осуществить комплекс мер, направленных на снижение издержек и повышение качества продукции.

Во-вторых, внутри каждой национальной экономики происходит сравнительно свободное перемещение труда и капитала, что приводит к возникновению и функционированию соответствующих рынков. При этом, хотя ставки зарплаты в отдельных регионах несколько различаются между собой, свободная миграция рабочей силы сглаживает эти различия. Еще более совершенным процессом в этом отношении является миграция капитала, поскольку издержки перемещения капитала намного меньше, чем у фактора труд. Базируясь на абсолютной мобильности факторов производства внутри каждой страны, традиционная микроэкономика исходит из предположения, что конкурентные фирмы на рынке имеют дело если не с равными, то с примерно одинаковыми затратами на труд и капитал. Такие фирмы устанавливают примерно одни и те же ставки зарплаты в отрасли и используют заемный капитал по одной и той же процентной ставке.

Принципиально иная ситуация складывается в международной экономике. Иммиграционные законы, высокие издержки переезда работников из страны в страну и другие барьеры исключают или, по крайней мере, существенно ограничивают выравнивание ставок зарплаты между странами. На пути международных потоков капитала стоит обычно меньше барьеров, чем при миграции рабочей силы. Однако и здесь валютный контроль, добавочный риск, издержки получения необходимой информации и некоторые другие факторы вполне достаточны для сохранения значительных различий в уровнях процентных ставок отдельных стран.

Поэтому если традиционная микроэкономика изучает конкурентные фирмы, имеющие примерно одинаковые издержки, то теория международной торговли рассматривает конкуренцию на рынках, где фирмы несут различные затраты на приобретение факторов производства. Эти раз-

личия, в свою очередь, оказывают важное воздействие на движение товарных потоков и эффективность операций во внутренней торговле.

В-третьих, традиционная микроэкономика имеет дело с фирмами, которые осуществляют свободную торговлю внутри страны и, как правило, не пользуются поддержкой со стороны государства. В отличие от этого во внешней торговле широко практикуется использование тарифов, квот, субсидий и других ограничений, устанавливаемых государством. Поэтому в теории международной торговли большое внимание уделяется сравнительному изучению действия ограничений такого рода, их влиянию на торговые потоки и другие экономические переменные.

В-четвертых, традиционная макроэкономика изучает деловой цикл, действие которого распространяется на все регионы данной страны. Ответная реакция правительства на экономические колебания принимает форму фискальной или кредитно-денежной политики, воздействие которой ограничено национальными границами. Макроэкономика же открытой для внешних воздействий страны имеет дело с совершенно иной ситуацией. В тот или иной период времени отдельные страны находятся на разных фазах делового цикла: одни переживают кризис, вторые фазу стабилизации, а третьи находятся на вершине бума. Понятно, что меры фискальной и кредитно-денежной политики в этих странах будут существенно различаться между собой. Различия же в макроэкономической ситуации отдельных стран и проводимой ими экономической политике влекут за собой серьезные последствия для товарных потоков и иных международных сделок.

В-пятых, обычно страна имеет единственную валюту, предложение которой контролируется Центральным банком. Наличие собственной валюты обычно рассматривается как важнейший атрибут национального суверенитета. Лишь несколько небольших государств (например, Либерия, Панама и ряд островных государств, расположенных в Тихом океане) используют валюту других стран. Традиционная макроэкономика и занимается изучением такой единственной национальной валюты, ее движением и воздействием на реальные переменные.

В международной же экономике функционирует столько национальных валют, сколько стран вовлечено в мирохозяйственные связи. Поэтому объектом исследования становятся валютные рынки, обменные курсы и изменения, происходящие в этой сфере в результате государственного вмешательства.

Одни страны устанавливают фиксированный валютный курс, в результате чего валютный рынок находится в неравновесном состоянии.

Разбалансированность же валютного рынка проявляется в дефиците или излишке платежного баланса, что, в свою очередь, создает ряд проблем в осуществлении внутренней экономической политики.

В других странах поддерживается плавающий валютный курс, вследствие чего ситуация на валютном рынке постоянно меняется. Свободный флотинг создает иные проблемы для правительства страны.

Для страны, которая широко вовлечена в международную торговлю, валютный курс может быть наиболее важной разновидностью цен в экономике. Серьезные колебания обменного курса могут иметь разрушительные последствия для национальной экономики такой страны.

Приведенные выше доводы, на наш взгляд, убедительно свидетельствуют, что международная экономика является самостоятельной частью экономической теории наряду с микро- и макроэкономикой и имеет свой специфический предмет исследования.

Центральное место в международной экономике традиционно занимают чистая теория торговли, теория торговой политики, анализ валютных рынков и платежного баланса, методы согласования платежного баланса. Чистая теория торговли исследует основы возникновения и выгоды, получаемые странами от международной торговли. Теория торговой политики или теория протекционизма изучает причины введения тех или иных торговых ограничений и их последствия.

На валютных рынках рассматриваются основы торговли валютой, тогда как платежный баланс служит для измерения общих поступлений в страну от остального мира и ее общих платежей. И, наконец, согласование платежного баланса затрагивает механизмы корректировки того или иного неравновесия платежного баланса, т. е. его дефицита или излишка, при различных денежных системах и их воздействие на общественное благосостояние.

Чистая теория торговли, теория торговой политики, а также перемещение факторов производства из одной страны в другую представляют собой **микроэкономическую** часть международной экономики. Отдельные страны в этом разделе международной экономики рассматриваются как первичные единицы подобно домохозяйствам или фирмам в традиционной микроэкономике.

Международная микроэкономика имеет дело с относительными ценами на конкретные товары. Понятно, что методы и приемы научного анализа, используемые в этом разделе международной экономики, сводятся к инструментарию традиционной микроэкономики с учетом специфики изучаемого предмета.

Например, кривые безразличия, широко используемые в микроэкономическом анализе, справедливы для того или иного конкретного потребителя. В международной же экономике применяются общественные кривые безразличия применительно к той или иной стране.

Поскольку платежный баланс той или иной страны имеет дело с общими платежами и поступлениями, а политика его согласования непосредственно влияет на национальный доход и общий уровень цен, постольку эту часть международной экономики принято считать **макроэкономической**. Здесь предметом изучения являются модели открытой экономики, фискальная, кредитно-денежная политика и ее эффективность, международные финансы с использованием макроэкономического инструментария анализа.

Целью исследований в международной экономике, как впрочем и в экономической теории в целом, являются объяснение тех или иных явлений и процессов и прогнозирование их развития. Для этого необходимо абстрагироваться от детализации экономических событий с тем, чтобы выделить несколько переменных, имеющих принципиально важное значение для объяснения и прогнозирования этих событий. Поэтому мир, описываемый международной экономикой, часто ограничен двумя странами, которые располагают двумя факторами производства (трудом и капиталом), используемыми в производстве двух товаров.

В ходе анализа предполагаются наличие ситуаций автаркии и свободной торговли, совершенная мобильность факторов производства внутри страны и их полная не мобильность в обороте между странами, совершенная конкуренция на товарных и факторных рынках, отсутствие транспортных издержек.

Упрощающие предпосылки такого рода позволяют, однако, прийти к выводам, которые справедливы для реального мира, состоящего из множества стран, где для производства многочисленных товаров и услуг используются разнообразные факторы производства, где преобладает несовершенная конкуренция, существует известная международная мобильность труда, капитала и технологий, имеются разнообразные ограничения в торговле и транспортные издержки.

В методологическом плане международная экономика в целом представляет собой применение общих микро- и макроэкономических принципов в сфере экономических взаимоотношений между суверенными государствами. Многие теоретические достижения мировой экономической науки, такие как концепция общего равновесия, экономика благосостояния, теории роста, возникли в ходе исследований, проводимых в сфере

международных экономических отношений. Это свидетельствует о жизнеспособности и перспективности международной экономики как самостоятельного раздела общей экономической теории.

1.3. РОССИЯ И МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО

Место сегодняшней России в мировом экономическом сообществе во многом предопределено последствиями ее семидесятилетнего пребывания в составе бывшего СССР — лидера стран социалистического лагеря. Как известно, СССР на протяжении многих лет являлся мировой супердержавой, занимавшей первое место в мире по территории, третье место — по численности населения и второе — по объему производства.

Однако уровень жизни в этой стране по мировым стандартам был невысок. Советская экономика была искусственно изолирована от мирового рынка и мировой конкуренции, что приводило к потере конкурентоспособности многих видов продукции и замедлению темпов экономического роста.

Самой крупной республикой СССР являлась Россия, здесь проживало более половины всего населения страны и производилось почти 60 % валового внутреннего продукта.

С 1992 г. Россия, будучи признана правопреемницей СССР, выступает в качестве самостоятельного субъекта международных экономических отношений, она заняла место СССР в ООН и Совете Безопасности.

С начала 1990-х гг., когда был провозглашен курс на создание рыночной экономики, проблема экономической интеграции России с мировым сообществом встала в практическом аспекте.

Интернационализация хозяйственной жизни, повышение степени открытости национальных экономик — объективная тенденция развития современного мира. Однако отношения бывшего СССР с мировым сообществом определялись господствующими в тот период времени идеологическими соображениями. Эти отношения не оставались неизменными, они прошли определенный путь развития от полной автаркии в 1930–50-е годы до выборочного сотрудничества с отдельными группами стран в более поздние годы. Наиболее полное и крупномасштабное экономическое сотрудничество осуществлялось с начала 1960-х гг. с социалистическими странами в рамках СЭВ. Тесное сотрудничество, носящее во многом односторонний характер, сложилось с группой развивающихся стран, из-

бравших некапиталистический путь развития. Стабильные, хотя и весьма ограниченные, экономические отношения поддерживались с рядом развитых капиталистических государств.

Крах системы реального социализма и обретение Россией национального суверенитета в начале 1990-х гг. серьезно ослабили ее позиции в мире. Продолжая оставаться крупнейшей в мире страной по размерам своей территории, Россия отступила на шестое место по численности населения, а по общему объему производства оказалась во второй десятке государств мира.

По уровню экономического развития страны мирового сообщества подразделяются на несколько групп в зависимости от величины душевого дохода. При этом существуют классификации ООН, ОЭСР и Мирового банка. Россия в классификациях такого рода долгое время не упоминалась, что подчеркивало неопределенность ее положения. В последние годы место России в мировом сообществе по данному показателю определяется достаточно четко.

Простой расчет показывает, что величина ВВП на душу населения в России составляет около половины среднемирового уровня и, следовательно, по данному показателю мы уступаем большей группе развивающихся государств Латинской Америки, Африки, Азии и Арабского Востока. По данным Мирового банка о мировом развитии в 1999 году Россия находится в нижней подгруппе стран со средним доходом от 761 до 3030 долларов на душу населения.¹ В этой подгруппе наряду с Россией находятся такие страны как Алжир, Марокко, Тунис, Панама, Таиланд Филиппины, Шри-Ланка, Папуа-Новая Гвинея, Эквадор, Ямайка.

Находясь в плену былых иллюзий, мы по-прежнему считаем Россию великой державой, хотя она объективно относится к числу развивающихся стран со всеми вытекающими из этого статуса последствиями. К тому же мировое сообщество не признает Россию в качестве страны с рыночной экономикой. Отмеченные обстоятельства весьма неприятны для национального престижа, но именно они определяют место и роль современной России в мировом хозяйстве.

Вместо жесткой государственной монополии на осуществление внешнеэкономической деятельности, которая имела место в бывшем СССР, Россия взяла курс на включение страны в сферу международных потоков товаров, услуг, капитала и рабочей силы. При этом «открытие» экономики страны происходило с известным опережением общехозяйственных рыночных реформ.

¹ World Development Report 1999/ 20000, The World bank, 1999, p. 290- 291.

Начало либерализация внешнеэкономической деятельности пришлось на период так называемой перестройки. Уже в 1989 г. право непосредственного осуществления внешнеторговых сделок получили первые 14 министерств и 70 предприятий, а чуть позже это право стало предоставляться любому предприятию при условии его государственной регистрации в качестве участника внешнеторговых сделок. Тем самым было положено начало ликвидации государственной монополии на внешнеэкономическую деятельность. К моменту объявления России самостоятельным суверенным государством бывшая государственная монополия в сфере внешнеэкономической деятельности, по существу, была ликвидирована, включая торговую и валютную монополию.

Однако, либерализация внешнеэкономической деятельности в России не была закономерным результатом рыночных преобразований и осуществлялась не поэтапно в соответствии с проведением институциональных и структурных изменений в экономике, а в форсированном режиме, зачастую опережая события, следствием которых она должна была быть. При этом действенный контроль за этим процессом по существу отсутствовал.

Шоковый вариант открытия экономики означал бесконтрольную распахнутость хозяйственной системы, что предопределило возникновение потерь для народного хозяйства и создало угрозу экономической безопасности страны. Вхождение России в мировое экономическое сообщество осложнилось глубоким экономическим кризисом, охватившим все постсоциалистическое пространство. Распад мировой социалистической системы, переориентация бывших социалистических стран на Запад означали для России утрату рынков сбыта бывшего СЭВ, на которые приходилась раньше примерно половина внешнеторгового оборота.

Дезинтеграционные процессы на территории бывшего СССР нарушили всю систему межреспубликанских хозяйственных связей, произошло обвальное сокращение товарооборота между странами ближнего зарубежья, единое экономическое пространство сохранить не удалось. Спад производства спровоцировал постепенную переориентацию внешней торговли стран СНГ с ближнего зарубежья на дальнее. Если в 1990 г. доля стран дальнего зарубежья в экспорте 12 стран-членов СНГ составляла 26%, то к 1996 г. она выросла почти в 3 раза, достигнув 72%. Все это усугубило кризисную ситуацию в экономике. В среднем объем валового внутреннего продукта стран СНГ в 1997 г. составил 55% от уровня 1989 г., а объем промышленного производства — 46%.

Следовательно, интеграция России с мировым сообществом началась в условиях, когда страна была ослаблена в экономическом отно-

шении, понесла крупные потери в производственном и научно-техническом потенциале, имела существенное ухудшение структуры производства и экспорта. К этому нужно добавить наличие большого внешнего долга и огромные суммы по его обслуживанию, незамкнутость таможенной границы, отсутствие эффективной системы валютного и экспортного контроля.

Россия вступила в ряд международных экономических организаций: Международный валютный фонд, Мировой банк реконструкции и развития, Международную финансовую корпорацию и др. Исключительно важное значение имело заключение Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Россией и Европейским союзом.

Европейский союз поддерживал Россию в ее усилиях по цивилизованной интеграции в мировые экономические отношения и международные организации. Эта поддержка, в частности, помогла России на время избежать кризиса внешнего долга и отсрочить погашение задолженности Западу, участвовать а во встречах «большой семерки», стать членом Парижского клуба кредиторов, начать процедуру вступления во Всемирную торговую организацию, подать заявку на членство в ОЭСР. Россия принята в число членов организации Азиатско-Тихоокеанского сотрудничества.

В новых условиях главными внешнеэкономическими партнерами России стали промышленно развитые страны. Изменились ее отношения с развивающимися странами, в частности, прекратилась их односторонняя поддержка главным образом по линии оказания военной помощи.

Что касается бывших социалистических стран и бывших союзных республик, то при обвальном сокращении внешнеэкономических связей в этой сфере во весь рост встала проблема коренного изменения самого характера отношений. Раньше взаимодействие, например, союзных республик осуществлялось в рамках единого народнохозяйственного комплекса, управляемого из единого центра преимущественно планово-распорядительными методами. Суверенные же государства, возникшие на месте бывших союзных республик, должны были перестроить свои экономические отношения на общих с дальним зарубежьем принципах и правилах.

Россия с точки зрения мирового сообщества относится к группе стран с переходной экономикой. Статус страны с переходной экономикой накладывает определенный отпечаток на характер экономических взаимоотношений России с развитыми странами. Он, в частности, оставляет за ними возможность использования в отношении России мер дискриминационного

характера. Так, Европейский союз, равно как и другие страны Запада, применяет к российским производителям антидемпинговые процедуры. Ежегодный ущерб российских фирм от введения антидемпинговых пошлин на отечественные товары оценивается в один миллиард долларов. Что же касается России, то она не провела ни одного антидемпингового расследования против западных фирм.

За восемь лет реформ Россия сделала крупные шаги в направлении формирования экономики рыночного типа. Однако рыночные преобразования все еще далеки от завершения. К тому же они осуществлялись непоследовательно и противоречиво. В результате экономическая жизнь страны в настоящее время характеризуется причудливым переплетением черт современной рыночной системы с элементами старой командно-распорядительной системы и капитализма эпохи первоначального накопления капитала.

Данная характеристика полностью распространяется и на сферу внешнеэкономической деятельности, которая в процессе перестройки не избежала детской болезни всеобщей демократизации и шоковой терапии. Следствием этого явились крупные потери, связанные с незаконным ввозом и вывозом товаров из страны, невозвратом части экспортной выручки, нелегальным оттоком капитала, неупорядоченной системой льгот и привилегий для отдельных регионов, отраслей и субъектов внешнеэкономической деятельности и т. д.

Переходный характер современной экономики России сочетается с довольно высоким уровнем ее открытости: доля экспорта в ВВП страны составляет около 25%, а доля внешнеторговой квоты — примерно 35%. Это означает высокую степень зависимости российской экономики от конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков. При этом уровень конкурентоспособности страны крайне низок. Оценка конкурентоспособности 47 ведущих стран мира, проведенная в апреле 1999 года Международным институтом развития менеджмента по 287 критериям, показала, что Россия получила наименьшее количество баллов и заняла последнее место в рейтинге ведущих стран мира.

Однако следует иметь в виду, что процесс интеграции России с мировым экономическим сообществом еще только начинается. Поэтому сейчас очень важно извлечь уроки из имеющейся практики либерализации внешнеэкономической деятельности, учитывая, что открытость экономики является не самоцелью, а средством повышения эффективности функционирования экономики и роста общественного благосостояния.

Процесс вхождения России в мировое экономическое сообщество, по-видимому, растянется на десятилетия. За это время России предстоит

пройти те ступени развития рыночного хозяйства, которые остались в прошлом для развитых стран мира, и соответственно этим ступеням поэтапно перестроить внешнеэкономические отношения под эффективным контролем со стороны государства. Открытость экономики, на наш взгляд, не имеет ничего общего с ее бесконтрольной распахнутостью, создающей угрозу экономической безопасности страны.

Интеграция России с мировым экономическим сообществом не только длительный, но и сложный, противоречивый процесс. Развитые страны, вообще говоря, не заинтересованы в появлении на мировом рынке нового сильного конкурента. С этим связаны, например, сохранение дискриминационных мер ряда зарубежных стран в их экономических взаимоотношениях с Россией, попытки мультинациональных компаний взять под контроль российский рынок стратегического сырья и технологий, их стремление укорениться на рынках стран СНГ, оттесняя Россию и составляя ей мощную конкуренцию в сбыте продукции и доступе к местным ресурсам сырья, минералов и топлива.

Поэтому первостепенное значение приобретает скорейшее восстановление на новой основе экономической интеграции в рамках СНГ. Народнохозяйственные комплексы России и стран СНГ еще долго будут оставаться взаимодополняющими и взаимозависимыми. Поэтому было бы недальновидно отказываться от тех потенциальных возможностей, которые они содержат в себе.

В 1993 г. был подписан Договор об Экономическом союзе стран СНГ, который предусматривал свободное перемещение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы, согласованную денежно-кредитную, бюджетную, налоговую, ценовую, внешнеэкономическую, таможенную и валютную политику. Хотя Экономический союз, как отмечалось в Договоре, будет создаваться путем поэтапного углубления интеграции и координации действий в осуществлении реформ, практическая реализация этих планов потребует, по-видимому, немало времени. Сошлемся на опыт стран, входящих в Европейский союз. Им потребовалось около 20 лет для того, чтобы перейти от модели союза к тесной экономической интеграции. Однако в условиях экономической интеграции в рамках СНГ России и странам ближнего зарубежья было бы гораздо легче интегрироваться в мировое экономическое сообщество.

К сожалению, становление экономических отношений нового типа России со странами СНГ происходит медленно и сопровождается большими трудностями. За прошедшие годы так и не удалось восстановить единое экономическое пространство, разорванное в 1991 г.

При этом весьма проблематичным является успешное решение этой задачи в ближайшие годы. Налицо серьезные различия в темпах осуществления рыночных реформ, да и в самих подходах к экономическому реформированию, серьезный спад производства, неустойчивость национальных валют, взаимные неплатежи.

Между тем успешное решение проблем экономической интеграции на бывшем постсоветском пространстве является ключевой проблемой цивилизованного вхождения России и стран ближнего зарубежья в мировое экономическое сообщество. Решение этой проблемы или, по крайней мере, серьезные подвижки в этой области значительно облегчили бы взаимоотношения России с международными экономическими организациями, блоками и группировками, способствовали бы созданию эффективного механизма взаимодействия с развитыми и развивающимися странами мира.

ВЫВОДЫ

1. Международная экономика является составной частью современной экономической теории, наряду с микро- и макроэкономикой. Несмотря на относительную самостоятельность каждой из перечисленных частей экономической теории, все они взаимосвязаны между собой и дополняют друг друга, создавая целостную картину функционирования экономики рыночного типа.

2. Международная экономика является самой молодой по времени своего возникновения частью экономической теории. Ее выделение в самостоятельную научную дисциплину произошло в результате вступления во второй половине XX века мирового хозяйства в качественно новую ступень своего развития. Ключевыми признаками этого качественно нового состояния являются:

- открытость экономики как ведущий принцип взаимоотношений любой страны с мировым сообществом независимо от политического устройства и уровня развития;
- создание системы международных, надгосударственных организаций, деятельность которых призвана обеспечить стабильное и сбалансированное экономическое развитие;
- возникновение и широкое распространение мультинациональных корпораций, которые во все большей степени определяют международную промышленную, инвестиционную и торговую политику;
- наличие развитой сферы международной торговли, межстранового перемещения труда, капитала и технологий;

- функционирование самостоятельной международной финансовой сферы, не связанной непосредственно с внешней торговлей и международным перемещением факторов производства.

3. Международная экономика изучает экономические закономерности взаимодействия национальных экономик, она исследует потоки товаров, услуг и платежей мирового сообщества, экономическую политику, определяющую и регламентирующую движение этих потоков и их воздействие на общественное благосостояние. Предмет изучения международной экономики относительно самостоятелен и отличается от объектов исследования микро- и макроэкономики.

4. Предмет международной экономики изучается с помощью использования традиционного инструментария микро- и макроанализа. Чистая теория торговли, теория протекционизма и перемещения труда, капитала и технологий из страны в страну представляют собой микроэкономическую часть международной экономики. Макроэкономическая часть представлена платежным балансом и политикой его согласования, моделями открытой экономики и международными финансами.

5. В отличие от микро- и макроэкономики российский читатель мало знаком с международной экономикой в том виде, в котором она сложилась в США и странах Западной Европы. Такое положение объясняется тем, что этот предмет в высших учебных заведениях России не преподается, а соответствующая литература на русском языке крайне ограничена и недоступна для широкого читателя.

6. Место и роль сегодняшней России в мировом экономическом сообществе во многом предопределены последствиями ее семидесятилетнего пребывания в составе бывшего СССР. Россия, претендующая по инерции на статус великой державы, объективно относится к числу развивающихся стран по размеру среднедушевого дохода. Вместо былой государственной монополизации внешнеэкономической деятельности, Россия взяла курс на активное включение страны в сферу международных потоков товаров, услуг, труда, капитала и технологий. При этом либерализация внешнеэкономической деятельности проходила с известным опережением общехозяйственных реформ при отсутствии должного контроля со стороны государства, что привело к ряду негативных последствий для экономики страны. Переходный характер современной экономики России сочетается с довольно высоким уровнем ее открытости.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономическая теория
 Микроэкономика
 Макроэкономика
 Международная экономика
 Международная микроэкономика
 Международная макроэкономика

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Каковы составные части, образующие современную экономическую теорию?
2. Объясните, почему отдельные составные части экономической теории относительно самостоятельны, с одной стороны, и взаимосвязаны, с другой стороны?
3. Назовите важнейшие признаки, свидетельствующие о наступлении качественно нового этапа в развитии мирового хозяйства?
4. Что представляет собой методология международной экономики? С чем связано деление этого предмета на международную микро- и макроэкономику?
5. Назовите факторы, осложняющие вхождение России в мировое экономическое сообщество?
6. В чем состоят особенности процесса либерализации внешнеэкономической деятельности России на первом этапе рыночных преобразований? К каким последствиям они привели?
7. Какое значение имеет интеграция в рамках СНГ для цивилизованного вхождения России и стран ближнего зарубежья в мировое экономическое сообщество?

ГЛАВА 2**ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ
В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ****2.1. СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ
ТОРГОВЛИ И ЕЕ ИСХОДНЫЕ ПОНЯТИЯ**

Торговля является традиционной и древнейшей формой международных экономических отношений. Возникнув много столетий назад, она и поныне продолжает сохранять важные позиции в общем комплексе мирохозяйственных связей.

После второй мировой войны международная торговля развивалась очень высокими темпами, намного превышающими темпы роста мирового производства. По данным Всемирной торговой организации (ВТО), в 1950–1994-х гг. объем международной торговли ежегодно увеличивался более чем на 6%, тогда как мировое производство — только на 4%. За 45 лет объем торгового оборота вырос в 14 раз, а объем производства — в 5,5 раза. По имеющимся прогнозам, этот разрыв в дальнейшем будет нарастать.

Из приведенных данных следует, что международная торговля выступает в качестве одной из основных движущих сил экономического роста в современном мире. При этом важно отметить, что международная торговля сосредоточена преимущественно в развитых странах мира. Около 80% экспорта промышленно развитых стран предназначено для других развитых стран.

Первую десятку государств по объему торговли образуют США, Германия, Япония, Франция, Великобритания, Италия, Канада, Голландия, Гонконг, Бельгия. Удельный вес России в международной торговле в настоящее время — менее 1%. Следовательно, развитые страны торгуют главным образом друг с другом, а также приобретают сырьевые товары у развивающихся стран.

Три четверти мирового товарооборота составляет продукция обрабатывающей промышленности, одну четверть – продовольственные и сырьевые товары. Таковы важнейшие характеристики международной торговли в современный период.

В простейшем случае торговля представляет собой обмен товарами и услугами между двумя партнерами, в роли которых могут выступать государства, фирмы или отдельные индивидуумы. Торговые партнеры могут быть резидентами одной и той же страны или разных стран. Понятие «резидент» является принципиально важным для разграничения внутренних и внешних сделок. В первом приближении можно сказать, что экономический агент является резидентом данной страны, если он постоянно находится на территории этой страны независимо от его гражданства или принадлежности капитала.

Именно по данному признаку торговля подразделяется на **внутреннюю** и **международную**. Во внутренней торговле участвуют резиденты одной страны, а в международной — резиденты разных стран. Предметом нашего изучения будет преимущественно международная торговля, осуществляемая на мировом рынке, хотя во многих моделях исходным пунктом будет выступать внутренняя торговля на национальном рынке.

Международную торговлю образуют два встречных потока товаров и услуг — импорт и экспорт. Под **импортом** понимается приобретение товаров за рубежом, а **экспорт** является продажей товаров за границей.

В соответствии с принятыми нормами ключевым моментом в осуществлении международной торговли, т. е. в проведении экспортно-импортных операций, является факт пересечения товаром таможенной границы государства и регистрация этого пересечения в таможенной службе. При этом товар может перейти из собственности одного экономического агента в собственность другого, но может и не изменить своего собственника. Если, например, немецкая фирма «Алкатель» направляет оборудование в адрес своего санкт-петербургского филиала, то стоимость этого оборудования будет учтена в экспорте Германии и импорте России, хотя смены собственника в данном случае не произошло.

Международная торговля может осуществляться в разном режиме. **Свободная торговля** предполагает, что при пересечении таможенных границ на пути товарных потоков не встречается ни каких барьеров. Однако так бывает далеко не всегда. Нередко государства встают на путь установления **торговых ограничений** в виде пошлин, налогов, квот и т.д. Антиподом свободной торговли является **протекционизм**. При чрезмерно высоком уровне торговых ограничений они могут приобрести запре-

тительный характер. В таком случае торговые взаимоотношения прекращаются, на смену им приходит **автаркия**.

Сумма экспорта и импорта дает **торговый оборот**, а их разность — **торговое сальдо**. Превышение экспорта товаров над импортом обеспечивает стране **активное торговое сальдо**. В противном случае, когда объем импорта больше, чем объем экспорта, торговый баланс страны принято называть **пассивным**. В макроэкономике экспорт за вычетом импорта принято называть **чистым экспортом**, который может иметь положительное или отрицательное значение.

Поставки товаров и услуг по линии международной торговли обычно оплачиваются в соответствующей валюте. Однако когда фирмы испытывают затруднения с валютой для оплаты приобретаемых товаров и услуг, они прибегают к **встречной торговле** (compensatory trade). Встречная торговля предполагает взаимный обмен товарами и услугами на двухсторонней или многосторонней основе. По некоторым оценкам, доля встречной торговли доходит до 20–30% всей международной торговли. Старейшей формой товарообменной торговли является **бартер** (barter). Он представляет собой обмен одних товаров на другие без какой-либо денежной оплаты.

Различают, далее, внутренний, национальный, международный и мировой рынки. **Внутренний рынок** представляет собой совокупность сделок купли-продажи, в ходе которых отечественные производители реализуют товары и услуги внутри данной страны. **Национальный рынок** включает в себя внутренний рынок, а также ту часть торгового оборота, которая ориентирована на за границу. Следовательно, национальный рынок — более широкое понятие, чем внутренний. Совокупность сегментов национальных рынков, которые ориентированы на за границу, образуют **международный рынок**. И, наконец, самым широким понятием является **мировой рынок**, он охватывает весь торговый оборот между странами, образующими мировое экономическое сообщество.

Исходные понятия международной торговли, взаимосвязь спроса и предложения на национальных рынках со спросом и предложением на мировом рынке можно показать с помощью рис. 2.1, где в графическом виде представлена простейшая модель частичного равновесия. Допустим, что в двух странах *A* и *B* производится и потребляется один и тот же товар *x*. При этом издержки производства этого товара в названных странах неодинаковы. Следовательно, в отсутствие внешней торговли данный товар должен продаваться в странах *A* и *B* по разным ценам. В условиях автаркии пересечение национальных кривых спроса и предложения

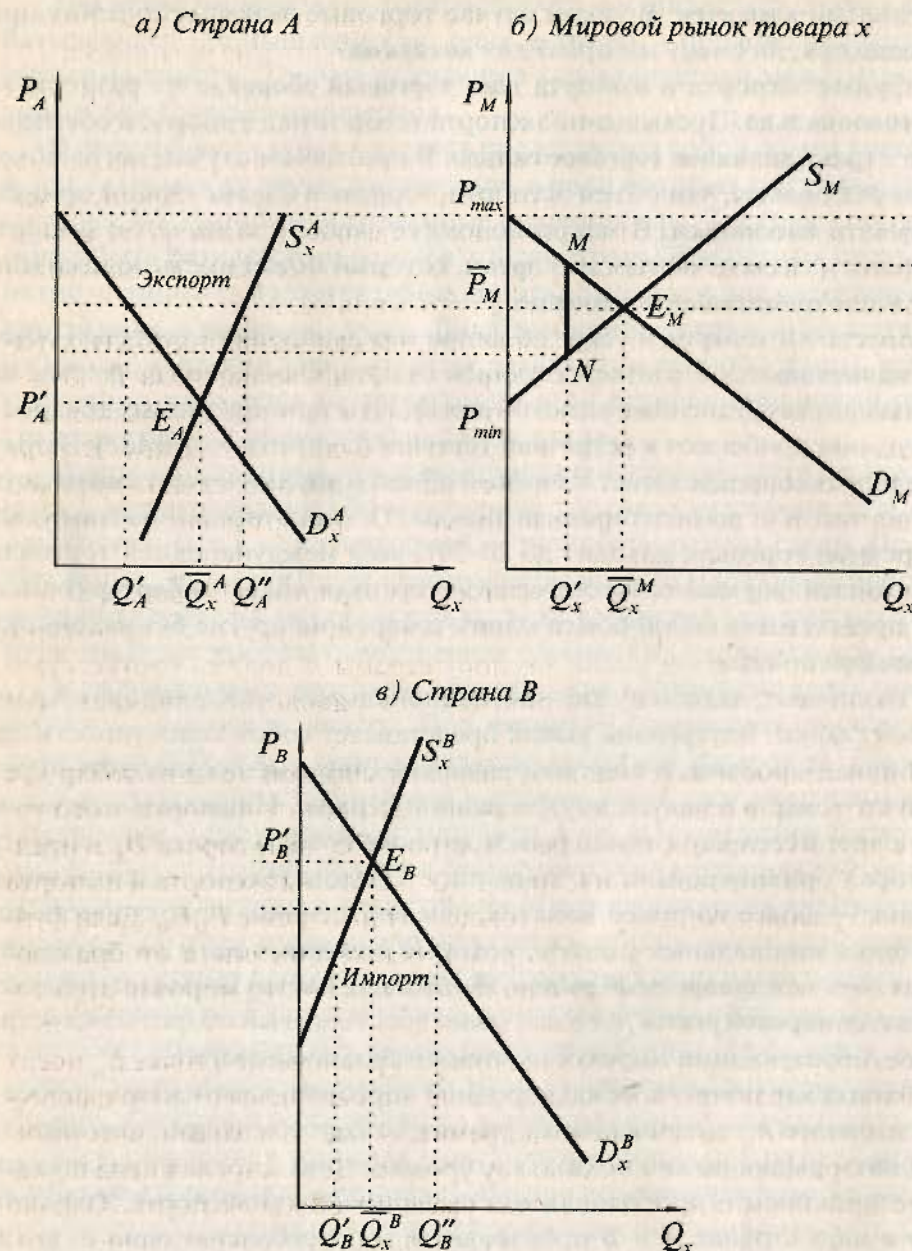


Рис. 2.1. Международная торговля одним товаром между двумя странами
(модель частичного равновесия)

в каждой из стран даст нам равновесное значение цен и объемов продаж. В стране А равновесный объем $\bar{Q}_x^A$ будет продан по цене равновесия P_A' , а в стране В количество $\bar{Q}_x^B$ будет реализовано по цене P_B' . При этом $P_A' < P_B'$ (рис. 2.1, а, в). Данное соотношение цен создаст действенные стимулы у каждой из стран для взаимовыгодного обмена. Действительно, стране В будет выгодно купить более дешевый товар за границей, чем неэффективно использовать ресурсы в собственном производстве товара x. Страна А, в свою очередь, также будет заинтересована в реализации товара x за рубежом с тем, чтобы получить прибыль.

Допустим, что на смену автаркии пришла свободная торговля: страна А начнет продавать товар x в страну В. Равновесная цена P_A' будет означать минимальное значение цены товара x на мировом рынке: экспорт данного товара по более низкой цене будет невозможен. В свою очередь, равновесная цена P_B' задаст максимальное значение мировой цены на товар x: по цене, превышающей P_B' , импорт данного товара в страну В будет невыгоден.

В этой упрощенной модели избыточное предложение товара x в стране А должно соответствовать избыточному спросу на этот же товар в стране В или, что тоже самое, экспорт страны А должен соответствовать импорту страны В. На рис. 2.1 это равенство означает, что $Q_A'Q_A'' = Q_B'Q_B''$.

Минимальное и максимальное значения мировой цены на товар x, с одной стороны, и равновеликие значения экспорта и импорта этого товара, с другой стороны, позволяют построить кривые спроса D_M и предложения S_M на мировом рынке (рис. 2.1, б). Объемы экспорта и импорта не только равны друг другу, но и совпадают на отрезке P_ME_M . Если функции спроса и предложения на мировом рынке линейны, а отображающие их отрезки прямых имеют одинаковой наклон, то мировая цена товара x составит $\bar{P}_M = (P_A' + P_B')/2$.

Достигнутое на мировом рынке товара x равновесие в точке E_M носит устойчивый характер. Любое отклонение мировой цены от его равновесного значения P_M создает центростремительные тенденции, автоматически возвращающие ее к исходному уровню. Если мировая цена по каким-то причинам повысится, то это увеличит объем экспорта. Однако увеличенному объему экспорта будут противостоять сократившиеся возможности импорта, а уменьшение спроса вернет цену к равновесному уровню $\bar{P}_M$. Аналогично в случае снижения мировой цены возможности импорта увеличатся. Однако они не смогут реализоваться на практике из-за ограниченного предложения товара x.

Что произойдет на мировом рынке если торговые партнеры столкнутся с каким-то барьером на пути товарного потока в виде, например, импортной пошлины, установленной правительством страны A , или экспортного налога, введенного страной B ?

Отообразим торговый барьер вертикальной линией MN . Как показывает рис. 2.1, введение торгового барьера несколько повысит внутреннюю цену товара x в стране A и снизит аналогичную цену в стране B . Поэтому объем международной торговли сократится с $\bar{Q}_x^M$ до Q_x' .

В нашей модели $MN = (P_B' - P_A')$. Данное неравенство представляет собой необходимое условие осуществления торговли между двумя странами. Очевидно, что торговля прекратится, когда $MN \geq (P_B' - P_A')$. Таким образом, рассмотренная нами простейшая модель международной торговли одним товаром между двумя странами позволяет сделать ряд выводов, имеющих универсальное значение:

- на мировом рынке сталкиваются спрос и предложение на товары, которые импортируются одними странами и экспортируются другими;
- объем экспорта определяется избытком на национальном рынке данного товара, тогда как размеры импорта зависят от объема дефицита;
- сравнение равновесных национальных цен на мировом рынке позволяет установить наличие излишнего предложения данного товара у одних стран и избыток спроса на него у других стран;
- минимальные и максимальные равновесные цены внутреннего рынка различных стран на один и тот же товар задают нижнюю и верхнюю границы мировой цены, по которой этот товар будет реализовываться на мировом рынке;
- международные потоки товаров складываются из стремления государств экспортировать те товары, которые относительно дешевы в условиях автаркии, и импортировать относительно дорогие;
- выгода от международной торговли основана на продаже товара по единой мировой цене;
- между объемами экспорта и импорта на данный товар, с одной стороны, и уровнем мировой цены на него, с другой стороны, существуют взаимосвязь и взаимозависимость;
- на конкурентном рынке возникают центростремительные тенденции, гасящие отклонения фактической цены мирового рынка на данный товар от его равновесного значения;
- при наличии торговых барьеров международная торговля будет

продолжаться до тех пор, пока величина этих барьеров в расчете на единицу товара будет меньше разницы во внутренних ценах двух стран при отсутствии торговли между ними.

2.2. МЕРКАНТИЛИЗМ

Экономическая мысль на протяжении по крайней мере трех последних столетий пытается теоретически осмыслить проблемы международной торговли, ответить на такие основополагающие вопросы, как:

- что составляет основу торговли и какова выгода, получаемая от торговых отношений?
- какими товарами должна торговать та или иная страна, из чего должен состоять ее импорт и экспорт?

Вряде случаев ответить на эти вопросы не составляют особого труда. Различие в природных ресурсах и климатических условиях легко объясняет, почему, например, Россия экспортирует лес, а Бразилия — кофе. Однако в большинстве случаев, ответить на вопросы, связанные с международной торговлей, довольно сложно, объясняющие факторы не лежат на поверхности явлений. Например, почему Япония экспортирует автомобили, а США — самолеты?

Первоначально теоретически осмыслить проблемы международной торговли пытались, используя доктрину меркантилизма, господствовавшую на протяжении XVII–XVIII веков. Эта доктрина была изложена в ряде книг, эссе, памфлетов, авторами которых являлись купцы, банкиры, правительственные чиновники, философы из Англии, Испании, Франции, Португалии и Нидерландов. Среди видных представителей меркантилизма можно назвать имена Т. Мена (Англия), А. Серра (Италия), А. Монкретьена (Франция).

Доктрина меркантилизма нас будет интересовать не с точки зрения истории экономической мысли как таковой, а по ряду соображений, которые имеют непосредственное отношение к курсу международной экономики. Во-первых, меркантилизм представляет собой первую попытку создания стройной теории международной торговли. Во-вторых, идеи А. Смита, Д. Рикардо, Дж. С. Милля и других экономистов-классиков можно глубже понять, если рассматривать их как реакцию на взгляды меркантилистов по вопросам международной торговли и экономической роли государства. Так, А. Смит в своей критике меркантилизма ссылаясь на труды Т. Мена. И, наконец, в-третьих, в современных условиях встречаются факты проявления неомеркантилизма, когда отдельные страны с

высоким уровнем безработицы пытаются ограничить импорт зарубежных товаров и услуг, рассчитывая тем самым стимулировать внутреннее производство и увеличить занятость.

Меркантилисты воспринимали современный им мир в статике. Они считали, что богатство, которым располагают народы в каждый данный момент, фиксировано и, следовательно, рост благосостояния отдельной страны возможен только путем перераспределения имеющегося богатства, т. е. за счет других стран. При этом богатство отождествлялось ими с запасами благородных металлов — золота и серебра. Чем большим количеством золота и серебра располагала нация, тем могущественнее и богаче была держава.

Имея много золота, правители могли содержать большую армию и флот, что, в свою очередь, открывало широкие возможности для захвата новых колоний. Большее количество золота означало в то время и большее количество денег в обращении, что стимулировало развитие национального производства и увеличивало занятость. Другими словами, в неявном виде предполагалось, что национальная экономика функционирует в условиях неполной занятости, так как только при этом условии дополнительное богатство может привести к росту национального производства и повышению уровня занятости. В противном случае увеличение запасов золота и серебра в стране неизбежно имело бы инфляционные последствия.

Исходя из этого правительство, по мнению меркантилистов, должно было предпринимать все возможные меры по стимулированию экспорта и ограничению импорта товаров, особенно предметов роскоши. При этом следовало стремиться к тому, чтобы продавать товары подороже, а покупать подешевле. С этой целью во взаимоотношениях метрополии с колониями должны соблюдаться следующие принципы:

- торговля колоний исключительно с метрополией, запрет на торговлю с третьими странами;
- запрет на производство готовых товаров в колониях;
- вывоз из колоний преимущественно дешевых сырьевых товаров;
- запрет на вывоз сырья из метрополии;
- беспошлинный импорт сырья, которое отсутствует в метрополии.

Поскольку все страны мира не могут иметь положительное сальдо торгового баланса, а количество золота и серебра фиксировано в каждый данный момент, то обогащение той или иной страны в соответствии с доктриной меркантилизма возможно только путем снижения благосостояния других наций, т. е. путем перераспределения имеющего-

ся богатства. Следовательно, меркантилисты проповедовали активный экономический национализм. Они выступали за строгий государственный контроль над всей экономической деятельностью в стране. На практике это означало создание сложнейшей системы таможенных пошлин, налогов, квот и иных барьеров, которые буквально опутывали всю международную торговлю, создавая монопольные выгоды одним экономическим агентам в ущерб другим. Нередко подобные ограничения носили искусственный характер и противоречили друг другу. Международная торговля оказалась раздробленной на отдельные зоны по принципу: метрополия — колонии. Строгий государственный контроль был установлен за обменом и использованием золота и серебра. В частности, государство запрещало частным лицам вывоз благородных металлов из страны.

Значение доктрины меркантилизма состоит в том, что она была первой попыткой создания теории международной торговли, которая напрямую увязывала торговые отношения с внутриэкономическим развитием страны, ее экономическим ростом. К тому же в рамках этой доктрины были заложены основы того, что сейчас называется теорией платежного баланса.

Со временем практические рекомендации меркантилизма начали вступать во все большее противоречие с потребностями развивающегося капитализма, который требовал отмены феодальных ограничений и перехода к свободной торговле. Дальнейшее развитие теории международной торговли получило в трудах экономистов классической школы.

2.3. СИТУАЦИЯ АБСОЛЮТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

В отличие от меркантилистов отправным пунктом теории А. Смита было утверждение, что богатство нации зависит не только и даже не столько от накопленного запаса благородных металлов, сколько от потенциальных возможностей экономики производить конечные товары и услуги. Поэтому важнейшей задачей правительства становится не накопление золота и серебра, а осуществление мер по развитию производства на основе кооперации и разделения труда.

Наиболее благоприятные условия для этого создает экономика свободной конкуренции, где «невидимая рука» конкуренции согласовывает действия множества производителей так, что каждый из экономических

агентов, стремясь к собственной выгоде, обеспечивает благоденствие общества в целом. Обосновывая политику государственного невмешательства в экономику и свободной конкуренции (политика *laissez faire*), А. Смит выступал за свободу торговли. Он полагал, что каждая из стран всегда производит один или несколько товаров с меньшими издержками, чем за рубежом. Другими словами, в производстве и обмене подобных товаров страна будет располагать **абсолютным преимуществом**. Именно такие товары должны экспортироваться и быть объектом международной торговли.

Таким образом, ситуация абсолютного преимущества имеет место в том случае, когда та или иная страна располагает возможностью производить один или несколько товаров с меньшими издержками по сравнению с другими странами. Отсюда следует, что на экспорт должны направляться те товары, затраты на производство которых меньше, чем в других странах и соответственно импортироваться товары, издержки производства которых за границей абсолютно ниже, чем в отечестве.

Продавая за рубежом излишки конкурентоспособных товаров, страна увеличивает национальное производство и занятость, ее доход растет. В результате свободной торговли на основе принципа абсолютного преимущества увеличивается богатство нации, растет ее способность к сбережениям. Как известно, сбережения есть часть дохода, остающаяся после осуществления расходов на личное потребление, $S = Y - C$. Свободная торговля, с одной стороны, с помощью экспорта увеличивает объем национального производства, а с другой стороны, она сокращает потребление нации, так как импорт обеспечивает граждан страны более дешевыми товарами и услугами. Конечно, от свободной торговли пострадают производители неконкурентной продукции, но страна в целом, как считал А. Смит, от этого только выиграет.

Выводы А. Смита базировались на трудовой теории стоимости, в соответствии с которой обмен товаров осуществляется в той же пропорции, что и количество труда, необходимого для их производства. Далее, А. Смит исходил из наличия в национальном хозяйстве рынка совершенной конкуренции, где труд является абсолютно мобильным фактором производства, свободно переходящим из одной отрасли в другую. В то же время фактор труда абсолютно немобилен в отношениях между странами.

Перейдем к анализу модели абсолютного преимущества. Допустим, что в двух странах *A* и *B* производятся два товара *x* и *y*. Пусть этими товарами будут, например, пища и одежда, объем производства кото-

рых измеряется в натуральном выражении в килограммах и штуках соответственно. Для производства каждого из этих товаров используется только один фактор — труд.

В стране *A* затрата одного часа труда дает 6 кг товара *x* или 4 шт. товара *y*. Соответственно в стране *B* на единицу трудовых затрат будет произведено 1 кг товара *x* или 5 шт. товара *y*. Если между странами *A* и *B* нет торговых отношений, то возможности производства и потребления двух товаров в каждой из стран можно представить графически следующим образом (рис. 2.2). Линии $C_A D_A$ и $C_B D_B$ дают графическое представление о максимально возможных объемах производства товаров *x* и *y* в каждой из стран.

Какой объем производства будет выбран в этих странах? Ответить на этот вопрос невозможно, так как мы не располагаем информацией о системе вкусов и предпочтений населения этих стран. Только при наличии данных о функциях спроса и предложения можно было бы дать вполне определенный ответ на поставленный вопрос.

Будем считать маловероятной ситуацию, когда затраты труда связаны с производством только одного товара. Более реалистичной будет ситуация, когда в каждой из стран будет выбрана некая точка на прямых $C_A D_A$ и $C_B D_B$, которая обеспечивает производство и потребление товаров *x* и *y* в каком-то определенном сочетании. Предположим, что такими точками для стран *A* и *B* являются точки E_A и E_B и что эти точки отражают систему предпочтений населения каждой из стран. При таком выборе в стране *A* будет произведено 3 кг товара *x* и 2 шт. товара *y*, а в стране *B* — соответственно 0,5 кг и 2,5 шт.

Поскольку в ситуации автаркии товары могут быть реализованы только на внутреннем рынке, цены двух товаров в каждой из стран будут различными. Для простоты мы используем относительные цены, которые будут определяться относительными трудозатратами. На конкурентном рынке страны *A* цены двух товаров составят: $P_x^A = 4/6 = 0,6y$, т. е. 1 кг товара *x* будет стоить 0,6 шт. товара *y*; $P_y^A = 6/4 = 1,5x$, т. е. за одну штуку товара *y* нужно отдать 1,5 кг товара *x*. В стране *B* цены товара *x* и *y* составят соответственно $P_x^B = 5/1 = 5y$ и $P_y^B = 0,2x$. Другое соотношение цен на конкурентных рынках двух стран будет невозможно.

Сведем полученные данные в таблицу (табл. 2.1).

Из таблицы видно, что страна *A* обладает абсолютным преимуществом в производстве товара *x*, а страна *B* — в производстве товара *y*.

Допустим, далее, что ситуация автаркии закончилась и страны *A* и *B* вступили в торговые отношения. Существенная разница во внутренних

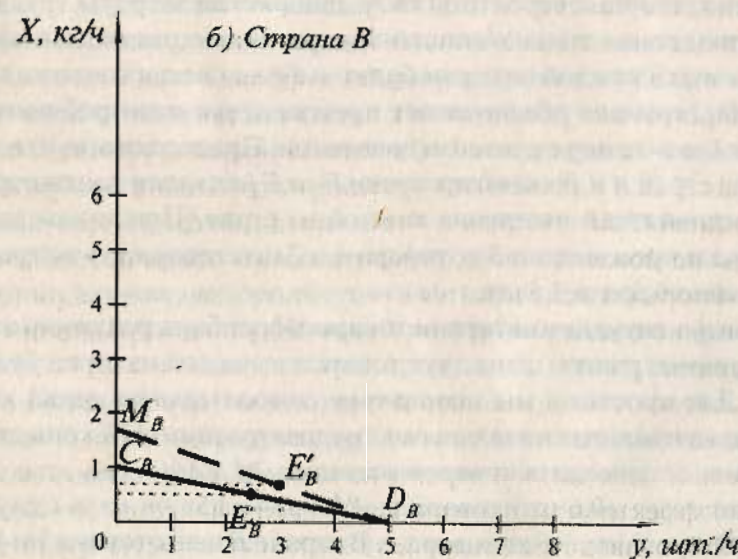
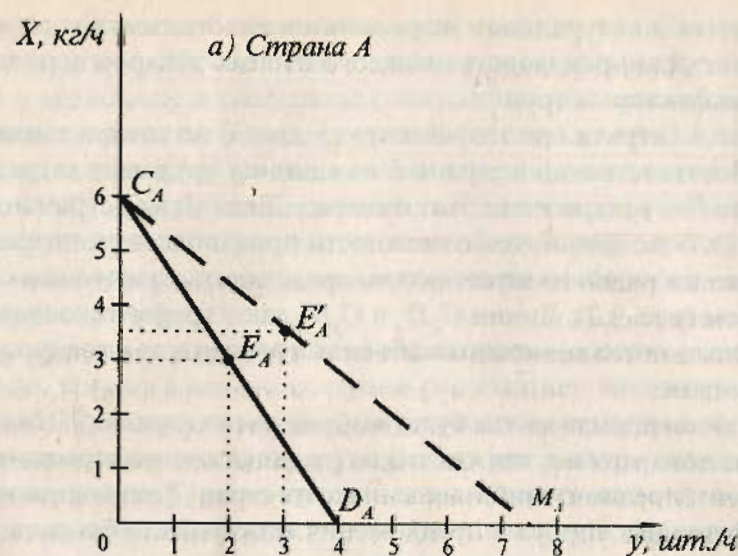


Рис. 2.2. Ситуация абсолютного преимущества

ценах на товары x и y создаст сильные стимулы к экспорту товара x из страны A в страну B . В обмен на дешевый товар x в страну A в порядке импорта пойдет товар y . Другими словами, в процессе международной торговли страны A и B будут реализовывать абсолютные преимущества,

Таблица 2.1

Относительные цены товаров x и y в странах A и B

Цена	Страна A	Страна B
P_x	0,6	5
P_y	1,5	0,2

которыми они располагают. В целях упрощения мы абстрагируемся от транспортных расходов.

В результате товарообмена вместо различных внутренних цен товаров x и y сложатся единые мировые цены этих товаров. На основании имеющейся информации мы не можем назвать точные значения мировых цен на товары x и y . Однако нам известны нижние и верхние границы этих цен. Мировая цена товара x (P_x^M) будет находиться в диапазоне от 0,6 до 5, а товара y (P_y^M) — от 1,5 до 0,2. Допустим, что мировые цены этих товаров установились на каком-то промежуточном уровне и составили: $P_x^M = 3$, а $P_y^M = 0,8$.

При таких значениях мировых цен каждая из стран извлечет определенную выгоду из международной торговли. Действительно, производители страны A , получая за каждый поставляемый на экспорт товар x по 3 шт. товара y , смогут выйти за прежние границы потребления. На рис. 2.2, *a* полученный прирост потребления отображен пунктирной линией $C_A M_A$. Не зная системы предпочтений населения данной страны, мы не можем точно определить новый объем потребления товаров x и y , который здесь сложится в результате международной торговли. Однако вполне очевидно, что он будет большим в сравнении с ситуацией автаркии.

Полученную от международной торговли выгоду страна A может умножить, если пойдет по пути углубления специализации производства. Действительно, для данной страны не имеет смысла затрачивать труд в столь малоэффективном производстве, каким является для нее выпуск товара y . В производстве товара x те же самые затраты труда дадут гораздо более высокую отдачу.

Данная модель не исключает возможности полной специализации страны A на выпуске товара x . Полной специализации производства будет соответствовать точка C_A на рис. 2.2, *a*. Допустим, что в результате международной торговли потребление в стране A из точки E_A на линии $C_A D_A$ переместится в точку E'_A на прямой $C_A M_A$, что обеспечит населению данной страны большее потребление как товара x , так и товара y .

Международная торговля не только повысит благосостояние в стране A , но и существенно изменит экономическую ситуацию в стране B . В условиях свободной торговли страна B будет экспортировать в страну A товар y , получая в обмен более дешевый товар x из-за рубежа. Возможности производства и потребления в этой стране так же заметно вырастут, что отражено пунктирной линией $M_B D_B$ на рис. 2.2, б. Стране B будет выгодно перевести ресурсы из малоэффективного производства товара x в высокоэффективное производство товара y . В точке D_B страна B осуществит полную специализацию на производстве товара y , что позволит ей выйти на новый уровень потребления, например, отображенный точкой E'_B .

Таким образом, согласно теории А. Смита, развитие национального производства на основе абсолютного преимущества в условиях свободной торговли позволяет каждой стране одновременно получать выгоду от международной торговли, продавая товары по мировым ценам. Каждая из стран выходит на такой уровень потребления, который был недостижим в условиях автаркии. Следовательно, странам выгодно проводить специализацию производства на международном уровне и осуществлять торговлю на основе принципа абсолютного преимущества.

Однако теория абсолютного преимущества А. Смита не является универсальной. Ее ограниченность состоит в том, что она оставляет открытыми ответы на ряд вопросов, возникающих в ходе внешнеторговых отношений. Действительно, что произойдет если страна не располагает абсолютным преимуществом ни по одному товару? Сможет ли такая страна быть полноправным партнером во внешней торговле? Согласятся ли другие страны торговать с ней? Не обречена ли такая страна на необходимость покупки всех необходимых ей товаров на мировом рынке? Чем в таком случае она сможет рассчитаться за приобретаемые за рубежом товары?

Ответы на эти вопросы дал сформулированный Д. Рикардо закон сравнительных преимуществ.

2.4. ЗАКОН СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Развивая теорию абсолютного преимущества, Д. Рикардо доказал, что международная торговля взаимовыгодна для двух стран даже в том случае, когда ни одна из них не обладает абсолютным преимуществом ни по одному товару.

Д. Рикардо вывел закон сравнительных преимуществ исходя из следующих предпосылок:

- трудовая теория стоимости;

- свободная торговля;
- постоянные издержки производства;
- совершенная мобильность труда внутри страны и полная немобильность в отношениях между странами;
- отсутствие технического прогресса;
- отсутствие транспортных расходов.

Содержание закона сравнительных преимуществ можно свести к следующему утверждению: основанием для возникновения и развития международной торговли может служить исключительно разница в относительных издержках производства товаров, независимо от абсолютной величины этих издержек.

Действительно, издержки производства одного и того же товара в разных странах, как правило, различаются между собой. В этих условиях практически в любой стране найдется такой товар, производство которого будет более выгодным при существующем соотношении издержек, чем производство других товаров. Именно по такому товару страна будет располагать сравнительным преимуществом, а сам товар станет объектом внешнеторговых сделок.

Обратимся вновь к нашему примеру с двумя странами, выпускающими и потребляющими товары x и y . Пусть экономическая ситуация в стране A осталась прежней, а в стране B изменилась таким образом, что она утратила былое абсолютное преимущество в производстве товара y . В результате страна B стала существенно уступать стране A в эффективности производства как товара x , так и товара y . Новые возможности производства и потребления товаров x и y в этой стране будет отражать линия $C_B D_B$ (Рис. 2.3).

Относительные цены товаров в странах A и B в новых условиях представлены в табл. 2.2.

Из приведенных данных видно, что в новых условиях соотношение издержек производства таково, что страна A располагает сравнительным преимуществом по товару x , а страна B — по товару y . Следовательно, налицо сравнительные преимущества у каждой из стран.

В отсутствии торговли страны A и B смогут потреблять только товары собственного производства, а, следовательно, находится в одной из точек линии $C_A D_A$ и $C_B D_B$. Пусть для страны A такой точкой будет E_A , а для страны B — E_B .

Следующим шагом в анализе будет замена ситуации автаркии на свободную торговлю между странами. Соотношение издержек производства товаров в нашей модели таково, что оно породит экспорт товара x из

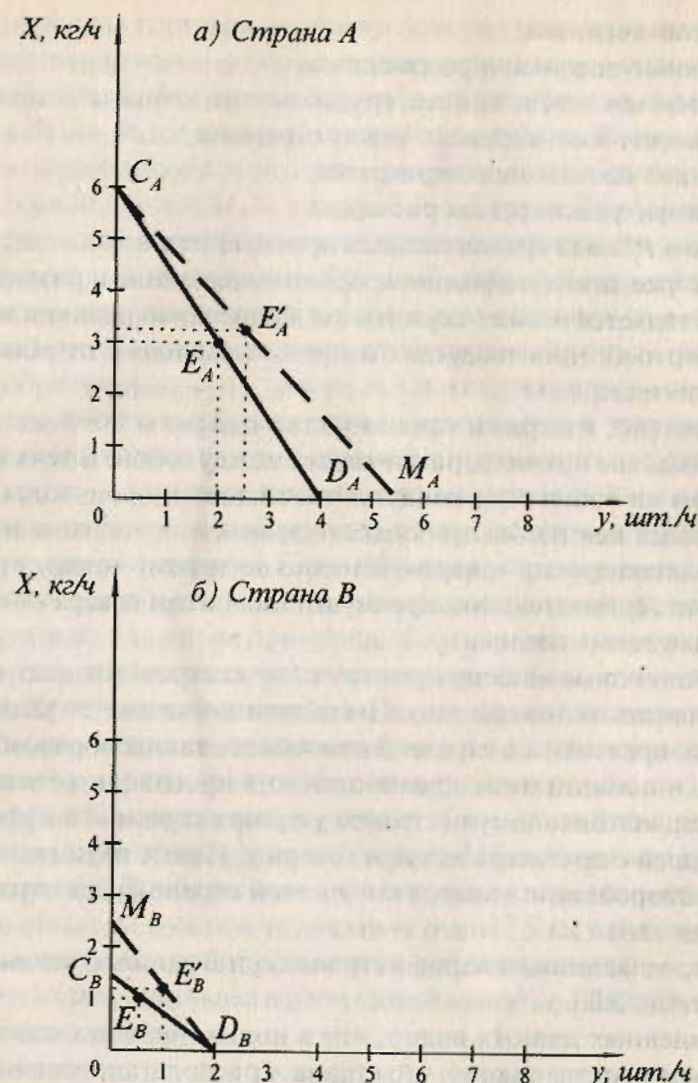


Рис. 2.3. Сравнительное преимущество и выгода от торговли

Таблица 2.2

Относительные цены товаров x и y в странах A и B

Цена	Страна A	Страна B
P_x	0,6	1,3
P_y	1,5	0,75

страны A в обмен на импорт товара y из страны B . Торговый обмен приведет к слиянию различных национальных цен отдельных товаров в единую мировую цену. Как и в предыдущем случае, мы не сможем точно определить значение мировых цен на товары x и y , хотя нам известны верхние и нижние границы этих цен. Поэтому предположим, что данные цены установились на каком-то промежуточном уровне со значениями $P_x^M = 0,8$ и $P_y^M = 1,1$.

Как мы уже знаем, международная торговля взаимовыгодна, когда она осуществляется по мировым ценам. Возросшие возможности производства и потребления товаров x и y в двух странах отображены пунктирными линиями $C_A M_A$ и $M_B D_B$. В стране A произойдет переход из точки E_A в точку E'_A , которая в условиях автаркии была для нее недоступна. Возрадут объемы потребления и в стране B , что отображается на рис. 2.3, б переходом из точки E_B в точку E'_B . В нашей модели мы исходим из относительных цен на обмениваемые товары, т. е. из наличия бартера. Введение в анализ международной торговли денег не повлияет на конечные выводы. Д. Рикардо достаточно корректно доказал существование относительного преимущества и выгод от торговли в условиях использования национальных валют.

Выдающийся экономист классической школы Дж. С. Милль, развивая теорию международной торговли, вывел закон интернациональной стоимости, показав при какой цене осуществляется обмен товарами между странами. «Стоимости, по которым данная страна обменивается своей продукцией с другими странами, — писал Дж. С. Милль, — зависят от двух факторов: во-первых, от размера и способности к расширению спроса этих стран на ее товар сравнительно со спросом на их товары; во-вторых, от величины капитала, высвобождаемого из внутреннего производства товаров для собственного потребления. Чем больше превышения внешнего спроса на ее товары над ее спросом на иностранные товары и чем меньше капитал, привлекаемый для производства экспортных товаров из других производств по сравнению с аналогичным капиталом в других странах, тем более благоприятными для данной страны будут условия международного обмена, т. е. тем больше иностранных товаров она получит в обмен на данное количество своих собственных товаров».¹

Следовательно, мировая цена, подобно любой другой цене, устанавливается на основе соотношения спроса и предложения. При этом уровень

¹ Дж. С. Милль. Основы политической экономии. — М.: Прогресс, 1980. — Т. 2. — С. 369–370.

мировой цены должен быть достаточен, чтобы доход от совокупного экспорта страны позволил ей оплатить весь импорт.

Однако при анализе сравнительных преимуществ объектом анализа выступает не рынок отдельного товара, а отношения между рынками двух товаров, производимых одновременно в двух различных странах. Поэтому традиционный равновесный анализ спроса и предложения нужно скорректировать с учетом взаимосвязей двух рынков. Это означает, что в центре внимания будут находиться не абсолютные объемы спроса и предложения товаров x и y , а их относительные спрос и предложение.

Отложим по оси ординат относительную цену товара x , т. е. цену товара x , выраженную с помощью определенного количества товара y , обозначив ее P_x / P_y (Рис. 2.4). Ось абсцисс будет отражать относительное количество товара x , рассчитанное как отношение суммы объемов производства этого товара в двух странах к суммарному же объему производства товара y , т. е. $(Q_x^A + Q_x^B) / (Q_y^A + Q_y^B)$. Это позволяет в данной системе координат построить кривые относительного спроса RD и относительного предложения RS . Мировая относительная цена товара x будет определяться точкой пересечения кривых RD и RS .

Отличительная особенность рис. 2.4 заключается в необычной конфигурации кривой относительного предложения RS — два горизонталь-

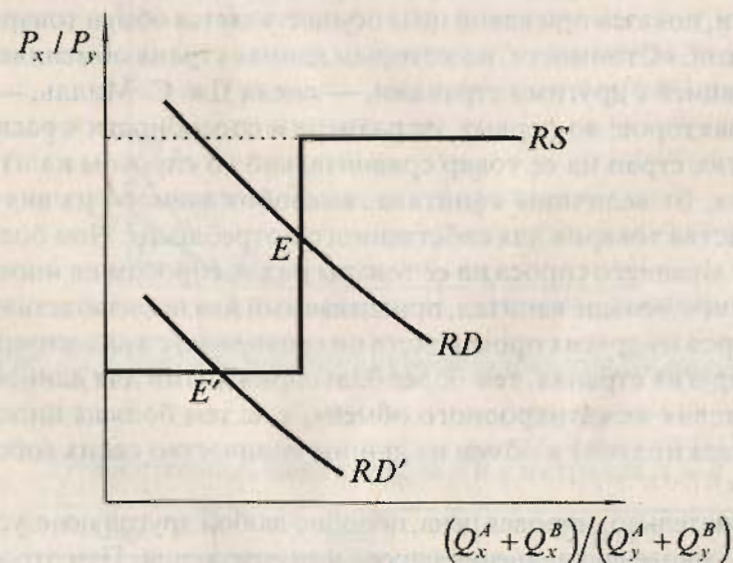


Рис. 2.4. Формирование мировой относительной цены

ных отрезка, соединенных друг с другом вертикальной прямой. На горизонтальных отрезках кривой RS относительная мировая цена равняется относительным ценам в стране A и стране B . При таких значениях мировой цены каждая из стран будет производить оба товара, а их полная специализация на производстве какого-нибудь одного товара становится невозможной.

Если пересечение кривых относительного спроса и предложения произойдет на вертикальном участке кривой RS , например в точке E , то значение мировой цены будет находиться между теми ценами товаров, которые существовали в данных странах до начала торговых отношений, а каждая из стран начнет специализироваться на производстве того товара, по которому она располагает сравнительным преимуществом. В конечном итоге страна A будет производить только товар x , а страна B — только товар y .

Однако такой результат, как уже отмечалось, не является единственным возможным. Если, например, кривая относительного спроса займет положение RD' , то точка пересечения E' будет находиться на нижнем горизонтальном отрезке кривой RS . В этом случае относительная цена товара x будет равна альтернативным издержкам, выраженным через товар y . Полная специализация будет невозможна. Приведенные выше рассуждения справедливы только в отношении примерно одинаковых стран, когда внутренний спрос в одной из них оказывает воздействие на цены в другой страны. В торговых отношениях большой и малой страны подобный анализ неприменим.

Теория Д. Рикардо совершенствовалась и дополнялась в работах его последователей. Так, исходная посылка «две страны — два товара» была расширена и распространена на большее количество стран и большее количество товаров, в модель Д. Рикардо были введены транспортные расходы и неторгуемые товары.

С этими дополнениями и расширениями базовой модели идеи Д. Рикардо на многие десятилетия вперед предопределили господствующие взгляды в теории международной торговли и оказали сильное воздействие на экономическую теорию в целом. Закон сравнительных преимуществ впервые доказал взаимовыгодность международной торговли для всех участвующих в ней стран, вскрыл научную несостоятельность широко распространенного заблуждения от том, что отдельная страна может получить в процессе торговли односторонние преимущества только в результате нанесения ущерба другим странам.

Закон сравнительных преимуществ актуален в наши дни еще по одной причине. В газетах, журналах, телевизионных выступлениях нередко

воспроизводятся ошибочные мнения по поводу ведения международной торговли, основанные на непонимании ситуации сравнительного преимущества. Особенно часто политики, бизнесмены и даже экономисты, как утверждают Р. Кругман и М. Обстфельд, прибегают к следующим заявлениям, которые носят характер мифов:

- миф первый — свободная торговля выгодна для страны только тогда, когда по уровню производительности она соответствует стандартам международной конкуренции;
- миф второй — иностранная конкуренция по отношению к другим странам является недобросовестной и разрушительной, если в ее основе лежат низкие затраты на заработную плату;
- миф третий — доктрина неэквивалентного обмена суть которой в том, что торговля разорительна для страны, если она использует больше труда в экспортном производстве, чем другие страны затрачивают его на производство товаров, импортируемых данной страной.¹

Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо была подвергнута проверке на фактических данных. Первой работой такого рода было исследование, предпринятое МакДугаллом в начале 1950-х годов и охватившее 25 отраслей промышленности США и Англии. Проведенное исследование в основном подтвердило закон сравнительного преимущества. Налицо была положительная зависимость между уровнем производительности труда в отдельных отраслях и удельным весом их продукции в совокупном экспорте.

Другие виды издержек помимо трудовых, а также соображения спроса, политические связи и другие препятствия на пути международных товарных потоков не ликвидировали положительную связь между производительностью труда в отдельных отраслях и их экспортными долями. Казалось, что структура экспорта и импорта действительно определяется главным образом разницей в производительности труда двух стран. Эта положительная зависимость впоследствии была подтверждена расчетами других экономистов и статистиков.

Однако один вопрос оставался без ответа: почему США полностью не захватывают товарные рынки, где у них имеется преимущество в издержках и производительности труда? Сам МакДугалл объяснял это неоднородностью выпускаемой продукции. Американский автомобиль, например, неидентичен английскому автомобилю. Даже если американ-

¹ Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. International economics. Theory and policy, Second edition, Harper Collins Publishers, 1991. — P. 21–23.

ская машина дешевле, всегда найдутся потребители, которые отдадут предпочтение английским автомобилям. Поэтому Англия может продолжать экспортировать свои автомобили по более высокой цене. Однако по мере увеличения разницы в ценах доля Англии в общем экспорте автомобилей должна падать. Рассуждения подобного рода справедливы и для других видов продукции.

Конечно, модель Д. Рикардо весьма полезна и перспективна с точки зрения теоретического осмысления побудительных мотивов международной торговли и ее воздействия на общественное благосостояние. Однако насколько адекватно эта модель отражает реалии современного мира? Более тщательные и корректные исследования показали, что эта модель не носит универсального характера и не объясняет все процессы и явления в международной торговле. Так, закон сравнительных преимуществ, во-первых, допускает полную специализацию стран на производстве определенных товаров, что фактически не происходит на практике. Во-вторых, модель Д. Рикардо не учитывает разницу в наделенности отдельных стран производственными ресурсами, что очень важно для направления движения товарных потоков и степени их интенсивности. В-третьих, теория сравнительных преимуществ абстрагируется от воздействия международной торговли на распределение доходов внутри страны, что фактически имеет место. Наконец, в-четвертых, на основе рикардианской модели невозможно объяснить обмен крупными потоками схожих товаров между примерно одинаковыми странами, не обладающими относительными преимуществами по отношению к друг другу.

В настоящее время принято считать, что закон сравнительных преимуществ справедлив для объяснения общих тенденций в структуре международных товарных потоков, но отнюдь не конкретных причин, по которым данная страна экспортирует или импортирует вполне определенный товар или услугу.

2.5. СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

В числе важнейших теоретических предпосылок, из которых исходил Д. Рикардо при выведении закона сравнительных преимуществ, была теория трудовой стоимости. В соответствии с этой теорией стоимость или цена товара зависят исключительно от количества труда,

затрачиваемого на его производство. Следовательно, в соответствии с этой теорией труд является единственным фактором производства и он должен быть однороден.

Факты экономической жизни вступали во все большее противоречие с положениями трудовой теории стоимости. Практика показывала, что труд не является единственным и важнейшим фактором производства. Наряду с трудоемкими товарами, такими как ткани, обувь и т. д., существует не меньшее количество капиталоемких товаров (сталь, чугун, электроэнергия и др.). При этом в производстве большинства товаров в определенных пределах имеется возможность замены одних факторов производства другими. К тому же отдельные виды труда существенно отличаются друг от друга по производительности, квалификации и оплате.

В этих условиях требовалось обосновать закон сравнительных преимуществ, основываясь не только на затратах труда, но и на других производственных факторах. В 1936 г. Г. Хаберлер предпринял попытку вывести закон сравнительных преимуществ, опираясь не на теорию трудовой стоимости, а на теорию альтернативных издержек. В соответствии с этой теорией альтернативные издержки производства одного товара определяются количеством второго товара, которое можно получить взамен при производстве добавочной единицы первого, полностью и эффективно используя наличные ресурсы.

2.5.1. ГРАНИЦА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРИ ПОСТОЯННЫХ ИЗДЕРЖКАХ

Альтернативные издержки графически можно представить с помощью **границы производственной возможности** или кривой трансформации. Граница производственных возможностей, как известно, представлена кривой, все точки которой отражают альтернативные комбинации двух товаров. Эти многочисленные альтернативные комбинации страна может произвести при полном использовании наличных производственных ресурсов и применении лучших технологий. Для построения границы производственных возможностей необходимо располагать информацией об объеме наличных производственных ресурсов и агрегированной производственной функции, которая отражает зависимость между количеством факторов производства и объемом выпускаемой продукции.

Если на рис. 2.2 и рис. 2.3 по осям откладывать не удельное производство товаров x и y в расчете на единицу рабочего времени, а годовые

объемы производства этих товаров в натуральном выражении, то линии типа $C_A D_A$ и $C_B D_B$ можно трактовать как кривые производственных возможностей.

Допустим, что данные о кривых производственных возможностей для товаров x и y в странах A и B представлены в табл. 2.3. Из таблицы видно, что в стране A один и тот же объем ресурсов позволяет произвести либо 30 тыс. т товара x , либо 20 млн шт. товара y . Следовательно, альтернативные издержки $1x = 2/3 y$ и при всех возможных производственных комбинациях двух товаров остаются **постоянными**.

Соответственно в стране B производительное использование фиксированного объема производственных ресурсов выразится в производстве 10 тыс. т товара x либо 20 млн шт. товара y . Альтернативные издержки здесь $1x = 2y$ и так же будут постоянными.

Таблица 2.3

Производственные возможности стран A и B по товарам x и y

Страна A		Страна B	
товар x , тыс. т	товар y , млн шт.	товар x , тыс. т	товар y , млн шт.
0	180	0	60
20	150	20	50
40	120	40	40
60	90	60	30
80	60	80	20
100	30	100	10
120	0	120	0

Представим эти данные в графическом виде (Рис. 2.5). Линии $C_A D_A$ и $C_B D_B$ на этом рисунке будут представлять собой границы производственных возможностей по товарам x и y для двух стран. Точки, находящиеся ниже этих линий, т. е. точки типа N_A и N_B , будут отражать доступные, но неэффективные варианты производства x и y . В этом случае либо будут задействованы не все наличные ресурсы, либо будут применяться не лучшие технологии. Точки, расположенные выше линий производственных возможностей, т. е. точки типа F_A и F_B , отразят недоступные при данных ресурсах и наличных технологиях комбинации производства двух товаров.

Мы допускаем, что факторы производства в данном случае абсолютно взаимозаменяемы и однородны. Поэтому в каждой стране их не

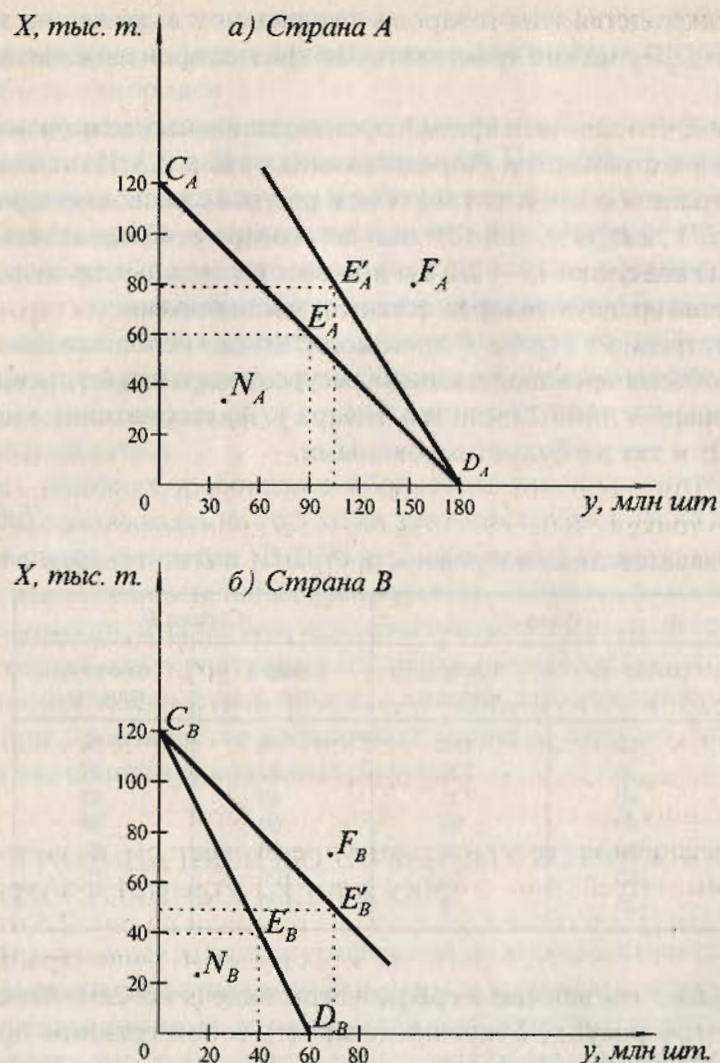


Рис. 2.5. Границы производственных возможностей по товарам x и y в странах A и B и выгода, получаемая от международной торговли

трудно перевести из производства товара x в производство товара y , и наоборот.

Предельные нормы замены ($MRS_{x,y}$) на границах производственных возможностей двух стран будут неизменными, а их значения составят для

страны A : $MRS_{x,y}^A = 20/30 = 0,66$, а для страны B : $MRS_{x,y}^B = 20/10 = 2$. Разница в абсолютных значениях предельной нормы замены для двух стран означает разный наклон линий $C_A D_A$ и $C_B D_B$.

Допустим, далее, что цены товаров равны издержкам производства. Поэтому альтернативные издержки производства товара x равны цене этого товара, выраженной в определенном количестве товара y . Отсюда в стране A $P_x^A/P_y^A = 2/3$, а $P_y^A/P_x^A = 1,5$, а в стране B соответственно $P_x^B/P_y^B = 2$ и $P_y^B/P_x^B = 0,5$. Такое соотношение относительных товарных цен свидетельствует о наличии сравнительного преимущества по товару y в стране A , а по товару x в стране B .

В ситуации автаркии каждая из стран может потреблять только те товары, которые она произвела. Поэтому границы производственных возможностей в двух странах будут отражать и границы возможного потребления. Предположим, что страна A выбрала комбинацию, соответствующую точке E_A ($60x$ и $90y$), а в стране B производство и потребление характеризуется точкой E_B ($40x$ и $40y$).

Как только ситуация автаркии сменится свободной торговлей между странами, каждая из них сможет реализовать сравнительное преимущество в производстве соответствующего товара. При этом стране A будет выгодно перевести все наличные ресурсы в производство товара y и осуществить полную специализацию по данному товару. Одновременно страна B начнет специализироваться на выпуске товара x .

Специализация каждой из стран на производстве того товара, по которому она располагает сравнительным преимуществом, позволит увеличить объемы потребления товаров x и y и в стране A и в стране B . Полученный выигрыш от международной торговли на рис. 2.5 отображен переходом из точки E_A в точку E'_A для страны A , а для страны B — точками E_B и E'_B соответственно. В результате страна A сможет потреблять 80 тыс. т товара x и 105 млн шт. товара y , что существенно больше, чем в ситуации автаркии. Соответственно в стране B потребление товара x вырастет до 50 тыс. т, а товара y — до 70 млн шт.

Таким образом, закон сравнительных преимуществ можно вывести исходя не только из трудовой теории стоимости, но и из теории альтернативных издержек.

Однако рассмотренный нами случай постоянных издержек не вполне реалистичен. Издержки замещения одного товара другим фактически являются, как правило, возрастающими.

Тем не менее проведенный нами анализ важен по двум причинам. Во-первых, предположение о неизменности издержек соответствует теории

Д. Рикардо, целью которого было доказать, что выигрыш от свободной торговли проистекает исключительно из разности в издержках, независимо от абсолютной величины этих издержек. Во-вторых, наш анализ служит своеобразным вступлением к рассмотрению более реалистичной ситуации с возрастающими издержками.

2.5.2. КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРИ ВОЗРАСТАЮЩИХ ИЗДЕРЖКАХ

Смысл **возрастающих издержек** состоит в том, что при движении вдоль границы производственных возможностей производство каждой дополнительной единицы одного товара требует отказа от выпуска все большего количества другого товара. Замена постоянных издержек возрастающими означает, что граница производственных возможностей, которая раньше имела форму отрезка прямой, вырождается в кривую с отрицательным наклоном.

На рис. 2.6 представлены некие гипотетические границы производственных возможностей двух товаров для стран *A* и *B*, форма которых свидетельствует о том, что альтернативные издержки увеличиваются. Действительно, если страна *A* желает увеличить производство товара *x*, двигаясь из точки E_A в точку E'_A , то она сможет в конечном итоге выйти на желаемую комбинацию производства товаров *x* и *y*. Однако производство каждой дополнительно произведенной партии товара *x* будет достигнуто ценой все большего сокращения производства товара *y*. На рис. 2.6 видно, что равновеликим значениям Δx будет соответствовать неуклонно возрастающее — Δy .

Аналогичная картина динамики издержек замещения будет наблюдаться в стране *B*, которая наращивает производство товара *y*, прогрессивно сокращая в этих целях выпуск товара *x*.

Количественные пропорции замещения одного товара другим при движении вдоль границы производственных возможностей определяются предельной нормой замены: $MRS_{xy} = -\Delta x / \Delta y$. Предельная норма замены двух благ в любой точке границы производственных возможностей отражает этот наклон кривой в этой точке и количественно определяет альтернативные издержки.

При этом, как видно из рис. 2.6, конфигурации кривых производственных возможностей двух стран различны. Это свидетельствует о неодинаковой степени наделенности этих стран производственными ресурсами и (или) применении различных технологий в производстве.

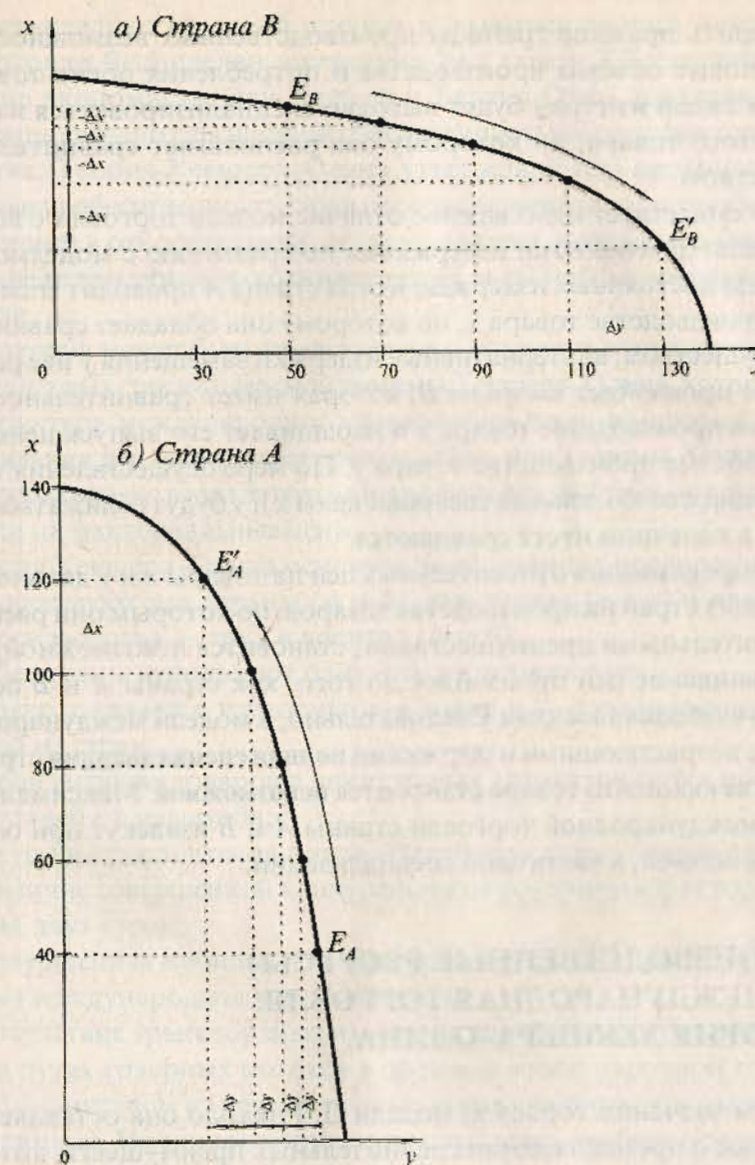


Рис. 2.6. Границы производственных возможностей стран *A* и *B* в условиях возрастающих издержек

Дальнейший ход анализа аналогичен тому, что мы использовали в предыдущей ситуации с постоянными издержками. Свободная торговля между странами, которая придет на смену автаркии, позволит каждой из

них расширить прежние границы производственных возможностей и выйти на новые объемы производства и потребления обеих товаров. При этом каждой из стран будет выгодно специализироваться на производстве того товара, по которому она располагает сравнительным преимуществом.

Однако существует одно важное отличие модели торговли с возрастающими альтернативными издержками по сравнению с моделью торговли на базе постоянных издержек. Когда страна *A* проводит специализацию на производстве товара *x*, по которому она обладает сравнительным преимуществом, альтернативные издержки замещения у нее растут. То же самое произойдет в стране *B*, которая имеет сравнительное преимущество в производстве товара *y* и наращивает его выпуск ценой сокращения объема производства товара *x*. По мере осуществления такой специализации относительные товарные цены *x* и *y* будут сближаться друг с другом и в конечном итоге сравняются.

После выравнивания относительных цен на товары *x* и *y* дальнейшая специализация стран на производстве товаров, по которым они располагают сравнительными преимуществами, становится невозможной. При этом выравнивание цен произойдет до того, как страны *A* и *B* осуществят полную специализацию. Следовательно, в модели международной торговли с возрастающими издержками **полная специализация** стран на производстве какого-то товара становится **невозможной**. Максимальную выгоду от международной торговли страны *A* и *B* извлекут при осуществлении не полной, а частичной специализации.

2.6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ: ТЕОРИЯ ХЕКШЕРА–ОЛИНА.

При всем значении торговой модели Д. Рикардо она оставляет без ответа вопрос о происхождении сравнительных преимуществ, которыми располагает та или иная страна и которые образуют необходимые предпосылки для возникновения и развития международной торговли. Как мы уже видели, сравнительные преимущества, которыми располагают отдельные страны, или, что тоже самое, конфигурация кривых производственных возможностей, в разных странах неодинаковы. Замена теории трудовой стоимости издержками производства так же не объясняла происхождения сравнительных преимуществ.

Действительно крупный прорыв в развитии теории международной торговли был сделан в середине 20-х годов XX столетия, когда шведские экономисты Эли Хекшер и Бертил Олин доказали, что это объяснение связано с различной обеспеченностью стран факторами производства. Теория Хекшера–Олина утверждает, что неодинаковая относительная обеспеченность стран производственными ресурсами порождает разницу в относительных ценах на товары, что, в свою очередь, создает предпосылки для возникновения и развития международной торговли.

Эта теория может быть представлена в виде двух взаимосвязанных теорем: во-первых, так называемой **теоремы Хекшера–Олина**, которая объясняет структуру международного товарооборота и, во-вторых, **теоремы выравнивания цен на факторы производства**, или **теоремы Хекшера–Олина–Самуэльсона**, которая затрагивает эффект воздействия международной торговли на факториальные цены.

Теория Хекшера–Олина основана на следующих предпосылках:

- существуют две страны (*A* и *B*), два товара (*x* и *y*) и два фактора производства — труд и капитал (*N* и *K*);
- обе страны используют одну и ту же технологию;
- товар *x* является трудоемким, а товар *y* — капиталоемким в каждой из стран;
- производство товаров в двух странах характеризуется постоянной отдачей от масштаба;
- вкусы и предпочтения потребителей двух стран одинаковы;
- наличие совершенной конкуренции на товарном и факторном рынках двух стран;
- совершенная мобильность факторов внутри каждой из стран и полная международная немобильность;
- отсутствие транспортных издержек, тарифов и других препятствий на путях товарных потоков в процессе международной торговли.

С большинством из перечисленных выше предпосылок мы уже встречались раньше. Из данного перечня предпосылок особого пояснения требует только одна — трудо- и капиталоемкость производимых товаров.

В самом общем виде данная посылка означает, что товар *x* требует для своего производства относительно больше труда, чем товар *y*. В свою очередь, производство товара *y* предполагает относительно большее использование капитала, чем производство товара *x*.

Более точно смысл этой предпосылки можно выразить так: при одних и тех же факторных ценах отношение N/K выше для товара *x* по

сравнению с товаром y или отношение K/N для товара x ниже, чем у товара y . В формализованном виде это означает, что $N_x/K_x > N_y/K_y$ или $K_x/N_x < K_y/N_y$.

Понятия капиталоемкости и трудоемкости в производстве товаров можно проиллюстрировать с помощью рис. 2.7. Если по оси ординат отложить капитал, а по оси абсцисс — труд, то любая точка в данной системе координат будет отражать какое-то соотношение затрат труда и капитала на производство товаров, а линии, выходящие из начала координат, будут линиями возможного роста производства.

Линия, выходящая из начала координат под углом 45° , будет соответствовать единичной капиталоемкости, т. е. $K/N = 1$. Это означает, что при увеличении производства требуется в одинаковой степени увеличивать как затраты капитала, так и затраты труда. Производство капиталоемких товаров будут отражать линии, расположенные выше линии 45° , а производство трудоемких товаров — линии, находящиеся ниже линии 45° .

Итак, создание отдельных товаров требует разных относительных затрат труда и капитала, что находит отражение в показателе фактороинтенсивности (factor intensity). С этих позиций производимые товары подразделяются на трудоемкие и капиталоемкие.

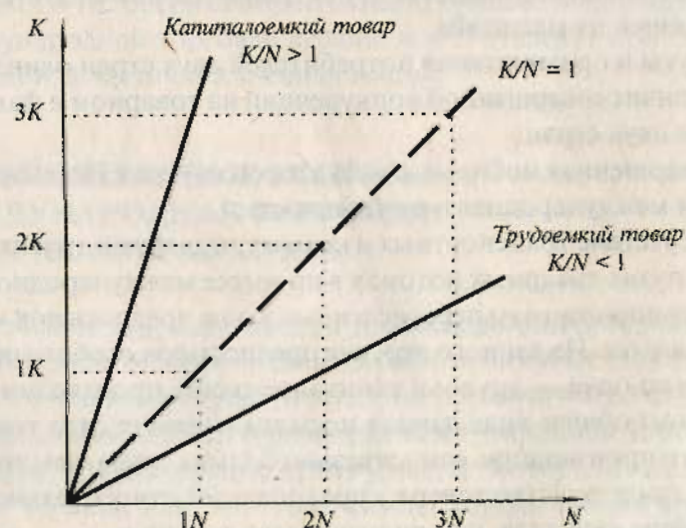


Рис. 2.7. Капиталоемкость и трудоемкость производства товара

В теории Хекшера–Олина, далее, большое внимание уделяется фактору относительной обеспеченности страны производственными ресурсами (factor abundance).

Существуют два пути определения наделенности страны факторами производства. Первый путь — с помощью абсолютных величин объемов труда и капитала, которыми располагают отдельные страны. Второй путь — через относительные цены на производственные ресурсы. При этом под ценой капитала понимается процентная ставка i , а ценой труда принято считать ставку заработной платы ω .

Если следовать по первому пути, то та страна, где отношение общего объема капитала к общему количеству труда TK/TN больше, чем у других стран, будет считаться капиталонасыщенной или капиталобеспеченной страной. В нашем примере страна B , например, может быть больше наделена капиталом по сравнению со страной A , если выполняется следующее условие: $TK_B/TN_B > TK_A/TN_A$. Заметим, что страна B может иметь абсолютно меньший по объему капитал, чем страна A и тем не менее считаться капиталонасыщенной, если отношение TK/TN у нее больше по сравнению со страной A .

В этом случае определение факторонасыщенности учитывает только предложение факторов и не принимает во внимание спрос.

При использовании второго пути определения факторонасыщенности страну B можно считать капиталобеспеченной в том случае, когда отношение цены капитала к цене труда (P_K/P_N) будет ниже, чем в стране A . Другими словами, для страны B должно выполняться условие: $P_K^B/P_N^B < P_K^A/P_N^A$ или, что тоже самое, $i_B/\omega_B < i_A/\omega_A$.

Подчеркнем, что в данном случае опять-таки важен не абсолютный уровень процентной ставки, а ее отношение к ставке заработной платы. В стране B уровень процентной ставки абсолютно может превышать соответствующий уровень страны A , и тем не менее именно страна B будет капиталонасыщенной страной, если отношение i/ω здесь будет ниже, чем у ее торгового партнера.

При таком способе определения факторонасыщенности учитывается не только предложение, но и спрос на факторы производства. При этом спрос на факторы производства носит производный характер, т. е. он зависит от спроса на конечные продукты, в производстве которых используются данные ресурсы.

Поскольку в нашем анализе мы исходим из предпосылки идентичности вкусов и предпочтений общества в обеих странах, то какой бы путь определения факторонасыщенности не был бы избран, конечный вывод

будет один и тот же: когда отношение $TK_B / TN_B > TK_A / TN_A$, а $i_B / \omega_B < i_A / \omega_A$, то именно страна В будет являться капиталонасыщенной страной.

Однако так бывает не всегда. Использование разных путей для выявления факторонасыщенности может привести к противоречивым выводам. Например, если спрос на капиталоемкий товар y , а следовательно, и спрос на капитал в стране В будет выше чем в стране А, несмотря на то что предложение капитала в стране В относительно больше, то страна В будет являться капиталобеспеченной при использовании первого пути расчета данного показателя и в то же время трудообеспеченной при расчете по второму пути. Во избежании противоречий такого рода предпочтительней избирать путь определения факторонасыщенности с помощью относительных факториальных цен, а не через абсолютные размеры факторов производства.

Поскольку страна В является капиталобеспеченной страной, а товар y капиталоемким товаром, то в стране В будет произведено относительно больше товара y по сравнению со страной А. Одновременно страна А получает возможность относительно большего чем в стране В выпуска товара x , так как она является трудообеспеченной страной, а товар x — трудоемким товаром. Соответственно этому границы производственных возможностей двух стран будут иметь разный вид, как это следует из рис. 2.8. В этих условиях стране А будет экономически выгодно экспортировать товар x в обмен на товар y , который она сможет получать из страны В как импорт.

Причинно-следственные связи теории Хекшера–Олина представлены на рис. 2.9. Доходы и система потребительских предпочтений, сформировавшиеся в обществе, определяют спрос на конечные товары и услуги. Производным от него будет спрос на труд и капитал, которые требуются для изготовления конечных товаров и услуг. В свою очередь, производный спрос на факторы производства в сочетании с их предложением определяют цены труда и капитала. И, наконец, под воздействием факториальных цен и применяемых технологий складываются цены конечных товаров и услуг в той или иной стране. Различия в относительных ценах на товары и услуги формируют сравнительные преимущества, а следовательно, и структуру международной торговли.

Суть теоремы Хекшера–Олина можно сформулировать следующим образом: *страны стремятся экспортировать те фактороинтенсивные товары, в производстве которых они используют относительно избыточные производственные ресурсы, и импортировать те товары, для производства которых требуются относительно дефицитные для них ресурсы.*

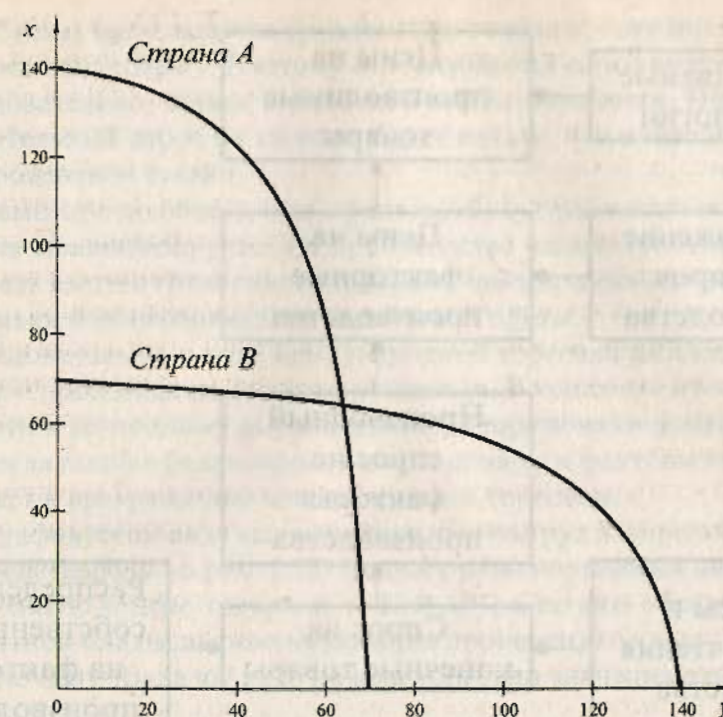


Рис. 2.8. Границы производственных возможностей стран А и В

Из теоремы Хекшера–Олина непосредственно вытекает теорема о выравнивании цен на факторы производства. Эту теорему, основываясь на истинности теоремы Хекшера–Олина и ее исходных теоретических посылок, вывел Пол Самуэльсон.

Поэтому теорему о выравнивании факториальных цен иногда называют теоремой Хекшера–Олина–Самуэльсона.

Содержание теоремы выравнивания факториальных цен, или теоремы Хекшера–Олина–Самуэльсона, сводится к следующему: *международная торговля приводит к выравниванию относительных и абсолютных цен на однородные факторы производства у партнеров по торговле.*

Другими словами, в соответствии с этой теоремой ставки заработной платы за труд одинаковой квалификации и производительности, а также процентные ставки на капитал с одной и той же производительностью и степенью риска должны быть примерно одни и те же у всех торгующих стран. Следовательно, международная торговля оказывает точно такое же воздействие на факториальные цены, как и перемещение факторов

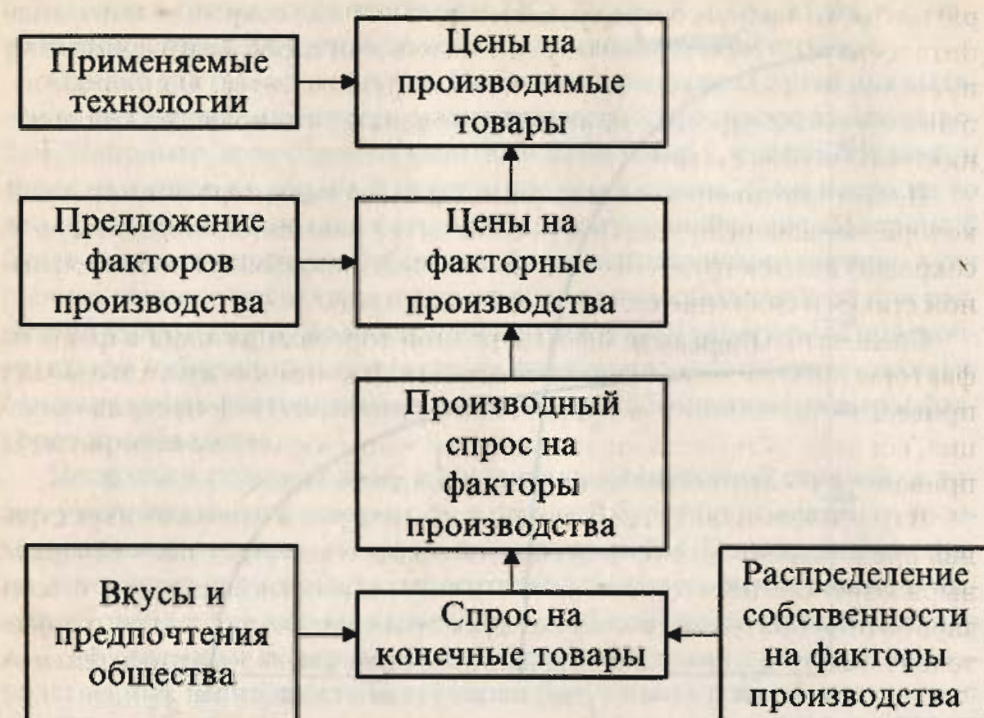


Рис. 2.9. Причинно-следственные связи в теории Хекшера–Олина

производства между отдельными странами и в этом смысле выступает как субститут международной мобильности производственных ресурсов.

Подобные последствия влияния международной торговли на абсолютные и относительные цены труда и капитала несложно логически вывести, опираясь на взаимозависимости теории Хекшера–Олина, показанные на рис. 2.9. Действительно, относительные внутренние цены на товары в процессе международной торговли выравниваются в единые мировые цены.

Выравнивание товарных цен должно оказать обратное воздействие на факториальные цены, поскольку относительные цены на товары определяются уровнем обеспеченности страны факторами производства.

В условиях автаркии относительная цена товара x в стране A ниже, чем в стране B , поскольку в стране A ниже относительная цена труда или ставка заработной платы. Страна A , как мы уже выяснили, будет расши-

рять объемы производства трудоемкого товара x , сокращая выпуск капиталоемкого товара y . Поэтому относительный спрос на труд возрастет и, следовательно, ставка заработной платы повысится. Одновременно относительный спрос на капитал будет падать, что приведет к понижению процентной ставки.

Прямо противоположные процессы будут развиваться в стране B , которая специализируется на производстве капиталоемкого товара y , сокращая выпуск трудоемкого товара x . Здесь произойдут рост процентной ставки и снижение ставки заработной платы.

Следовательно, в ходе международной торговли разница в ценах на факторы производства будет уменьшаться. В конечном итоге это может привести к их полному выравниванию. Теоретически допустима ситуация, когда полная балансировка цен на товары и факторы производства приведет к прекращению международной торговли.

В графическом виде выравнивание цен на труд и капитал в двух странах представлено на рис. 2.10. По оси ординат отложим цену товара x , выраженную в цене товара y , т. е. P_x/P_y , а по оси абсцисс — ставку заработной платы, выраженную через процентную ставку, т. е. относительную цену труда ω/i . До начала торговли значения относительных

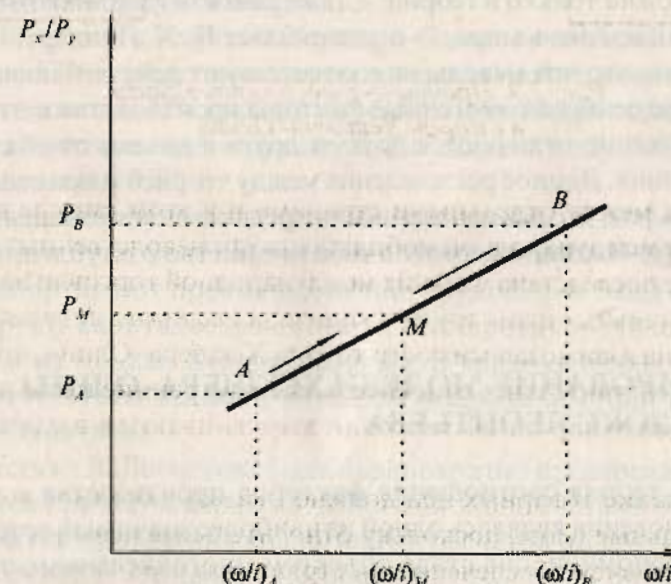


Рис. 2.10. Выравнивание относительных цен на товары и факторы производства в процессе международной торговли

цен на товары и факторы производства в стране A определяются точкой A . Это значит, что относительная цена товара x составляет P_A , а относительная цена труда равна $(\omega/i)_A$. Исходная ситуация для страны B задана точкой B , которой соответствует цена товара P_B и цена труда как фактора производства $(\omega/i)_B$.

С началом торговли страна A начнет наращивать производство товара x , сокращая выпуск товара y . Это приведет к тому, что ставка заработной платы здесь возрастет, процентная ставка понизится, а в целом относительная цена труда увеличится. Рост факториальной цены будет означать повышение относительной цены трудоемкого товара x . Следовательно, из исходного состояния в точке N начнется движение в направлении точки M .

Что же касается страны B , то обладая сравнительным преимуществом по товару y , она начнет специализацию производства по этому товару, одновременно сокращая выпуск товара x . Это будет означать в конечном итоге снижение сравнительной цены товара x и падение факториальной цены труда, выраженной через процентную ставку. Следовательно, из исходной ситуации в точке F начнется движение в направлении точки M .

В точке M произойдет полное выравнивание товарных и факториальных цен, а международная торговля сойдет на нет. Понятно, что подобная ситуация возможна только в теории. «Даже самое беглое знакомство с реальным состоянием дел в мире, — подчеркивает П. Х. Линдерт, — позволяет утверждать, что эти выводы не соответствуют действительности».¹

На практике цены на гомогенные факторы производства в отдельных странах существенно отличаются друг от друга и далеки от сбалансированного состояния. Данное расхождение между теорией и практикой принято объяснять тем, что вся совокупность предпосылок, лежащая в основе теории Хекшера–Олина, содержит в себе множество отступлений от действительности.

2.7. ТЕСТИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ХЕКШЕРА–ОЛИНА. ПАРАДОКС ЛЕОНТЬЕВА

Поскольку теория соотношения факторов производства с момента своего возникновения являлась одной из наиболее значимых теорий международной экономики, она стала объектом многочисленных проверок на базе статистических данных по ряду стран применительно к различ-

¹ Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. С. 73.

ному набору производственных ресурсов. Результаты такого тестирования были противоречивы: иногда они не соответствовали теории, а иногда подтверждали ее.

Наиболее известное тестирование теории соотношения факторов производства было проведено Василием Леонтьевым на базе статистических данных по США за 1947 год. США в послевоенный период были одной из богатейших стран мира в избытке обеспеченных капиталом. В. Леонтьев, приступая к расчетам, ожидал, что они в полном соответствии с теоремой Хекшера–Олина подтвердят позиции США в экспорте капиталоемких и импорте трудоемких товаров. Используя метод «затраты — выпуск», он подсчитал затраты капитала и труда в расчете на представительный пакет американского экспорта объемом 1 млн долларов. Что касается импорта, то им были использованы данные по субститутам импорта, так как он не располагал сведениями о фактическом импорте США. Субститутами импорта являются такие товары, которые как производятся у себя, так и ввозятся из-за границы. Например, США сами производят автомобили и в тоже время импортируют их из-за рубежа. Фактически произведенные В. Леонтьевым подсчеты позволяли сопоставить соотношение капитала и труда в расчете на единицу американского импорта и экспорта.

В соответствии с теоремой Хекшера–Олина важнейший показатель — отношение K/N в представительном товарном пакете американского экспорта к отношению K/N в пакете импортозамещающих товаров — должен был иметь значение, превышающее 1. По данным же В. Леонтьева, он составил всего лишь 0,77.

Полученные результаты были ошеломительными: импорт США был примерно на 30 % более капиталоемок, чем экспорт! Следовательно, США экспортируют преимущественно трудоемкие виды продукции, а импортируют капиталоемкие товары. Это противоречило данным, вытекающим из модели Хекшера–Олина. В академических кругах полученные результаты вызвали большой резонанс и стали известны как **парадокс Леонтьева**.

Статистика В. Леонтьева была неоднократно проверена, а сами методы расчетов признаны верными. Многими экономистами были предприняты попытки проведения аналогичных расчетов по другим странам. В 1987 г. в журнале «American Economic Review» были опубликованы результаты исследования, проведенного Г. Боуэном, Э. Лимером и Л. Свейкоускасом. Исследование проводилось по 27 странам и охватывало 12 наименований производственных ресурсов. Результаты одного из важнейших

тестов приведены в табл. 2.4. Эта таблица показывает долю положительных результатов по отдельным видам факторов производства.

Таблица 2.4

Результаты проверки модели Хекшера–Олина.¹

Фактор производства	Доля ожидаемого положительного результата
Капитал	0,52
Труд	0,67
Квалифицированные работники	0,78
Управляющий персонал	0,22
Канцелярские служащие	0,59
Работники торговли	0,67
Обслуживающий персонал	0,67
Сельскохозяйственные работники	0,63
Работники производственной сферы	0,70
Пахотные земли	0,70
Пастбища	0,52
Леса	0,70

Подсчеты показали, что для 2/3 от общего числа анализируемых факторов производства основанная на них торговля развивалась в соответствии с теоремой Хекшера–Олина только в менее чем 70 % случаев. Таким образом, данное исследование еще раз подтверждало парадокс Леонтьева: международная торговля фактически развивалась не в соответствии с теорией Хекшера–Олина, а в прямо противоположном направлении.

Полученные результаты тестирования теории соотношения факторов производства поставили экономистов в трудное положение. Одни пытались доказать ошибочность результатов, полученных В. Леонтьевым. Другие рекомендовали вернуться к идеям Д. Рикардо, считая, что международная торговля лучше объясняется различиями в применяемых технологиях, чем разницей в обеспеченности отдельных стран производственными ресурсами.

¹ Harry P. Bowen, Edward E. Leamer, Leo Sveikauskas. Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory // American Economic Review 77. — December, 1987. — P. 791–809.

Наиболее плодотворными оказались попытки разрешить парадокс Леонтьева путем разукрупнения факторов производства вплоть до самых мельчайших. В теории Хекшера–Олина учитываются только два фактора: труд и капитал.

Оперирование столь общими понятиями затрудняет анализ международной торговли и часто приводит к ошибочным выводам. М. Портер, например, предлагает разбить факторы производства на несколько больших групп: людские резервы, физические ресурсы, ресурс знаний, денежные ресурсы, инфраструктура, а каждую из названных групп, в свою очередь, разбить на многочисленные категории.¹

Далее, существует известная иерархия факторов производства. Они подразделяются, прежде всего, на **основные** (basic) и **развитые** (developed). Основные факторы (природные ресурсы, климатические условия, географическое положение страны и др.) обычно достаются даром и не требуют инвестиций.

Однако в современном мире немногие ресурсы достаются по наследству, большинство приходится развивать в течение длительного времени и ценой крупных капиталовложений (новые технологии, квалифицированные кадры, современная инфраструктура). Поэтому для создания конкурентного преимущества большое значение имеют не основные, а развитые факторы производства.

По степени специализации факторы производства, далее, подразделяются на **общие** (general) и **специализированные** (special). Общие факторы применяются во многих отраслях (сеть автомобильных дорог, дебитный капитал, персонал с высшим образованием и др.), тогда как специализированные — только в нескольких, а часто и в одной отрасли (венчурный капитал, базы данных в определенной области знаний, узкоспециализированный персонал и др.).

Основные факторы производства являются, как правило, общими, а развитые имеют тенденцию быть специализированными. Специализированные факторы образуют более солидную и долговременную основу для создания конкурентного преимущества по сравнению с общими факторами производства.

И, наконец, разные виды факторов различаются **степенью международной мобильности**. Основным факторам присуща низкая степень мобильности, многие из них вообще невозможно перемещать из одной

¹ Портер М. Международная конкуренция/ Пер с англ. — М.: Международные отношения, — 1993. — С. 95–97.

страны в другую. Развитые же факторы в большинстве случаев отличаются высокой степенью международной мобильности, хотя каждая страна, обладающая такими факторами, старается воспрепятствовать их перемещению и удержать развитые факторы в рамках своих национальных границ.

Общие и специализированные факторы так же обладают международной мобильностью в разной степени. Универсальность применения общих факторов облегчает их перемещение из страны в страну. Специализированные же факторы либо вовсе не способны к такому перемещению, либо на пути их движения существуют преграды как искусственного, так и естественного характера.

Исследования, проведенные на основе разукрупнения факторов производства, позволили внести определенную ясность в выводы В. Леонтьева. Выяснилось, что капитал не являлся для США самым избыточным фактором производства. В наибольшей степени страна была обеспечена сельскохозяйственными угодьями и квалифицированными кадрами. Поэтому в экспорте США велик удельный вес сельскохозяйственной продукции и высокотехнологичных товаров, а импорт представлен трудоемкими товарами, требующими для своего изготовления применения дешевого малоквалифицированного труда (текстиль, обувь), а также сырьем и полезными ископаемыми, поступающими из стран, богатых природными ресурсами.

Исследования, проведенные в связи с парадоксом В. Леонтьева, позволили обогатить и развить теорию Хекшера–Олина, добавить новые знания в общую теорию международной торговли. Тем не менее вопрос о том, не устарела ли теория соотношения факторов производства, насколько адекватно она отражает реалии мирового рынка, не снят с повестки дня. Кроме того, в некоторых отношениях этот вопрос стал более актуальным, чем несколько десятилетий назад.

Изучение причин изменения конкурентоспособности ряда развитых стран показало, что происходящие в этой сфере подвижки далеко не всегда согласуются с теорией Хекшера–Олина. Экономисты, в частности, отмечают тенденцию к сглаживанию былых различий в обеспеченности отдельных стран факторами производства на фоне продолжающегося роста международного товарооборота. В структуре международной торговли все больший удельный вес занимает встречная торговля сходными промышленными товарами, растет доля взаимной торговли между странами, примерно в равной степени обеспеченных производственными ресурсами.

В попытках разрешить противоречия между теорией и практикой экономисты повели свои исследования по двум направлениям. Одно из них заключается в дальнейшем совершенствовании теории соотношения факторов производства, более точном учете специфики отдельных факторов, их дроблении на составные части вплоть до мельчайших.

Другое направление исследований исходит из положения, что теория Хекшера–Олина нуждается не в совершенствовании, а в полной замене на принципиально иной основе. В рамках данного направления появились модели, которые развивают теорию международной торговли как со стороны предложения, так и со стороны спроса. Некоторые альтернативные теории международной торговли являются предметом рассмотрения в следующем параграфе данной главы.

2.8. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В данном разделе мы обсудим ряд новейших теорий международной торговли, которые, с одной стороны, можно рассматривать как альтернативу по отношению к теории Хекшера–Олина, так как они анализируют ситуации, не охватываемые теорией соотношения факторов производства, а с другой стороны, — как дополняющие базовую модель Хекшера–Олина, ибо они позволяют учесть большее количество факторов, воздействующих на международные потоки товаров. При этом истинность этих теорий на сегодняшний день не вполне очевидна. Поэтому относиться к ним нужно скорее как к гипотезам.

Анализируемые здесь модели торговли развивают теорию международной торговли главным образом со стороны предложения. Теории, в основе которых находятся факторы со стороны спроса, будут рассмотрены в следующей главе.

ТОРГОВЛЯ, ОСНОВАННАЯ НА ЭКОНОМИИ ОТ МАСШТАБА

Одна из исходных посылок теории Хекшера–Олина состояла в том, что производство товаров в каждой из стран осуществляется в условиях неизменной отдачи от масштаба. Это означает, что объемы производства товаров растут строго пропорционально увеличению потребления ресурсов.

Однако взаимовыгодная торговля между двумя странами с одинаковой обеспеченностью факторами производства может развиваться

на основе специализации в отраслях, где имеет место возрастающий эффект от масштаба. Такой вид торговли теория Хекшера–Олина не объясняет.

Увеличивающаяся отдача от масштаба отражает такую производственную ситуацию, при которой рост объема производства опережает темпы увеличения потребления производственных ресурсов. Если, например, затраты факторов производства удвоились, то выпуск продукции увеличится более, чем в два раза. Эффект масштаба будет проявляться в снижении издержек в расчете на единицу выпускаемой продукции по мере наращивания объема производства. Такой тип развития производства может иметь место под влиянием углубления специализации, сохранения постоянных издержек на неизменном уровне и технологической экономии.

На рис. 2.11 показаны границы производственных возможностей MN для страны A и FK для страны B , выпускающих товары x и y . Возрастающий эффект от масштаба проявляется в конфигурации кривых производственных возможностей — они вогнуты в сторону начала координат.

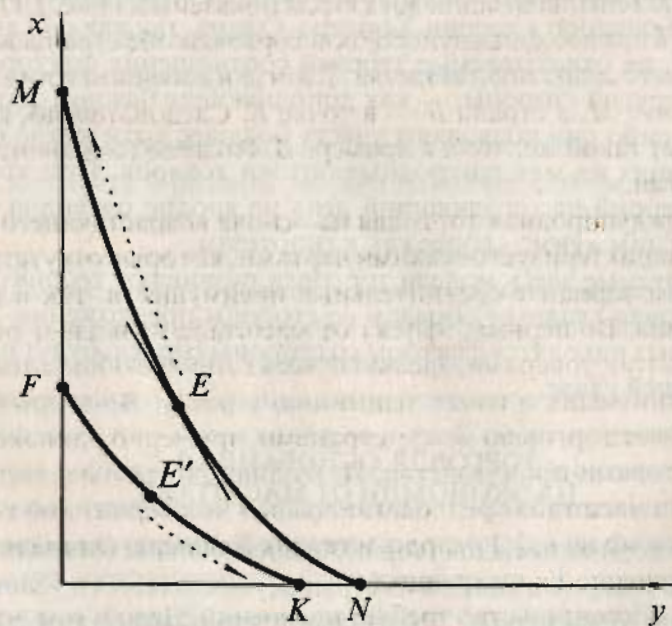


Рис. 2.11. Международная торговля и специализация производства в условиях возрастающего эффекта от масштаба

При отсутствии торговли каждая из стран вынуждена будет выпускать и товар x и товар y . Допустим, что фактическая комбинация производимых товаров для страны A задана точкой E , а для страны B — точкой E' .

Однако как только между странами начнут завязываться торговые отношения точки E и E' перестанут быть эффективными для обеих стран. Действительно, конфигурация кривых производственных возможностей такова, что страна A обладает пусть небольшим, но сравнительным преимуществом в производстве товара x . В свою очередь, у страны B имеется незначительное сравнительное преимущество по товару y .

Страны A и B начнут специализацию производства по товарам x и y . При этом чем глубже будет специализация каждой из стран, тем больший экономический эффект она принесет. Действительно, при движении вдоль границы производственных возможностей страны A от исходной точки E в направлении точки M наклон кривой становится все больше, что свидетельствует о возрастающем эффекте от масштаба в отрасли, специализирующейся на выпуске товара x . Аналогичные рассуждения будут справедливы для кривой производственных возможностей страны B .

Направления специализации двух стран показаны на рис. 2.11 стрелками. При этом в процессе международной торговли обе страны выйдут на полную специализацию производства. Так что в конечном итоге страна A окажется в точке M , а страна B — в точке K . Следовательно, конечный результат будет такой же, что и в примере Д. Рикардо со сравнительными преимуществами.

Однако международная торговля на основе возрастающего эффекта от масштаба характеризуется такими чертами, которые отсутствуют как в классическом варианте сравнительных преимуществ, так и в теории Хекшера–Олина. Во-первых, эффект от масштаба позволяет объяснить торговлю схожими товарами, удельный вес которой в общем товарообороте достаточно велик и имеет тенденцию к росту. Во-вторых, данная модель объясняет торговлю между странами, примерно одинаково наделенными факторами производства. И, наконец, в-третьих, торговля на основе эффекта масштаба предполагает рынок несовершенной конкуренции, тогда как и модель Д. Рикардо, и теория Хекшера–Олина исходят из посылок совершенной конкуренции.

Последнее обстоятельство требует пояснений. Дело в том, что любая фирма, развивая производство в условиях возрастающего эффекта от масштаба, на базе уменьшающихся издержек приобретает монопольное преимущество. Снижая цены, она может потеснить своих конкурентов как

на национальном, так и на мировом рынках. Теоретически допустима ситуация, при которой вся международная торговля окажется сконцентрированной в руках немногих фирм-гигантов. Понятно, что в этих условиях неизбежно произойдет коренное изменение положения дел с распределением выгод от торговли.

Исследование эффекта воздействия экономии от масштаба на рыночные структуры содержится в работах П. Кругмана. Он выделяет *внутреннюю* экономию от масштаба и *внешнюю* экономию. Внутренняя экономия от масштаба имеет место, когда величина издержек в расчете на единицу продукции зависят от размеров отдельной фирмы, а не от масштабов производства в отрасли. Внешняя экономия, выражаясь в уменьшении удельных издержек, проистекает из масштабов производства отрасли.

Разницу между внутренней и внешней экономией от масштаба можно показать на условном примере. Допустим, что некая отрасль первоначально включает в себя 10 фирм, каждая из которых производит 100 единиц товара x . Пусть в первом случае объем производства в отрасли остается неизменным, но число фирм сократилось вдвое, так что каждая стала выпускать по 200 единиц товара x . В таком случае мы будем иметь внутренний эффект масштаба: фирмы стали более эффективными, объем производства каждой из них вырос вдвое. А теперь рассмотрим второй случай: объем производства каждой отдельной фирмы остался прежним, но число фирм в отрасли удвоилось и составляет 20. Налицо повышение эффективности производства фирм вследствие укрупнения отрасли, хотя объем производства каждой отдельной фирмы остался прежним.

Внутренняя и внешняя экономии от масштаба по разному влияют на характеристику рынка. Преобладание внутреннего эффекта, сопровождающегося концентрацией производства на крупных фирмах при неизменном объеме производства в отрасли, означает возникновение монопольной власти и появление рынка несовершенной конкуренции. В случае же внешнего эффекта, когда увеличивается количество фирм, производящих одно и то же количество продукции, рынок остается в достаточной степени конкурентным.

Оба вида экономии от масштаба оказывают воздействие на международную торговлю. Однако в исследованиях последних лет основное внимание уделяется внутренней экономии от масштаба по следующим соображениям. Во-первых, внутреннюю экономию от масштаба на практике легче идентифицировать, чем внешнюю экономию. Действительно, выгоду от увеличения масштаба производства отдельной фирмы легко определить, тогда как внешнюю экономию подсчитать довольно сложно.

Во-вторых, модели международной торговли, основанные на внутренней экономии от масштаба намного проще, а следовательно, и убедительней моделей, в основе которых положена внешняя экономия.

ТЕОРИЯ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Только на совершенно конкурентном рынке производитель может реализовать любое количество продукции по текущей цене. Каждая конкурентная фирма в таких условиях производит ничтожно малую долю общего выпуска продукции в отрасли и по этой причине не оказывает воздействия на рыночную цену.

Иная ситуация складывается на рынке несовершенной конкуренции. Фирма с монопольной властью оказывает влияние на рыночную цену изделия. Поэтому увеличение объема продаж для такой фирмы возможно только при условии снижения цены.

Рассмотрим сначала экономическое поведение *чистой монополии* с тем, чтобы затем было легче исследовать реальные рыночные структуры на рынке несовершенной конкуренции. На рис. 2.12 отображено положение на рынке единственной фирмы-монополиста. Кривая спроса D такой

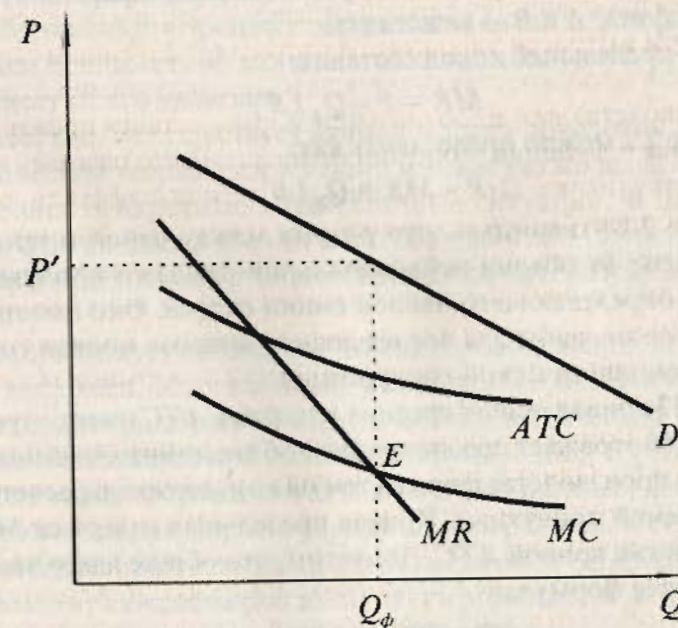


Рис. 2.12. Поведение фирмы-монополиста

фирмы имеет отрицательный наклон, что говорит о необходимости снижения цены на реализуемую продукцию в том случае, если фирма намерена увеличить объем продаж. Линия спроса для монополиста является одновременно и линией цены на выпускаемую продукцию. Кривая же предельного дохода будет располагаться ниже кривой спроса, так как для фирмы-монополиста предельный доход будет меньше цены ($MR < P$). Это значит, что по более низкой цене монополист вынужден продавать не только дополнительные единицы продукции, но весь объем ранее произведенной продукции.

До сих пор анализ экономического поведения фирмы-монополиста не выходил за рамки традиционного курса микроэкономики. С позиций же рассматриваемой нами модели важно количественно оценить, насколько предельный доход меньше цены.

Соотношение предельного дохода и цены зависят от двух обстоятельств. Во-первых, от того, как много продукции фирма успела реализовать до снижения цены. Во-вторых, от угла наклона кривой спроса.

Если функция спроса линейна, то зависимость объема продаж и цены может быть выражена следующим уравнением:

$$Q_\phi = A - BP, \quad (2.1)$$

где Q_ϕ — число единиц продукции, реализованной фирмой; P — цена единицы продукта; A и B — константы.

При этом предельный доход составит:

$$MR = P - Q_\phi / B. \quad (2.2)$$

Уравнение 2.2 можно представить как:

$$P - MR = Q_\phi / B.$$

Уравнение 2.2 утверждает, что разрыв между ценой и предельным доходом зависит от объема первоначальной продажи продукции Q_ϕ и параметра B , определяющего наклон линии спроса. Оно имеет принципиально важное значение для последующего анализа модели торговли в условиях монополистической конкуренции.

На рис. 2.12 кривая общих средних издержек ATC имеет отрицательный наклон, что отражает предположение об экономии от масштаба: чем больше объем производства фирмы, тем ниже издержки в расчете на единицу выпускаемой продукции. Кривая предельных издержек MC будет расположена ниже кривой ATC . Допустим, что общие издержки фирмы TC определяются формулой

$$TC = TFC + MC Q_\phi, \quad (2.3)$$

где TFC — общие постоянные издержки, величина которых не зависит от изменения объема производства.

Формула 2.3 выражает линейную функцию издержек фирмы. Отсюда общие средние издержки можно представить как:

$$ATC = TC / Q_\phi = TFC / Q_\phi + MC. \quad (2.4)$$

Средние издержки снижаются по мере роста объема производства, поскольку постоянные издержки будут распределяться на возрастающее количество выпускаемой продукции.

Максимальную прибыль, как следует из рис. 2.12, фирма-монополист получит, реализуя объем производства Q_ϕ по цене P' . Объем производства и цена в условиях чистой монополии определяется точкой E , где пересекаются кривые MR и MC . Пока выполняется условие $P > ATC$, фирма будет получать монопольную прибыль.

Чистая монополия считается условной рыночной структурой, поскольку практически не встречается в действительности. Современный рынок является преимущественно рынком олигополистическим. Отличительной чертой олигополии является то, что на таком рынке лишь несколько фирм производят всю или почти всю продукцию отрасли.

Барьеры искусственного или естественного происхождения затрудняют появление новых фирм-производителей в такой отрасли. При этом каждый олигополист в процессе определения своей хозяйственной политики должен принимать во внимание наличие конкурентов, решения которых зависят от его действий.

Как известно, не существует единой модели поведения олигополии. В экономической теории разработано множество моделей олигополии, описывающих конкретные хозяйственные ситуации. В целом анализ поведения олигополиста сложен и многовариантен, так как ценовая политика фирм на олигополистическом рынке характеризуется взаимозависимостью.

Однако существует особый случай олигополии, анализ которого сравнительно несложен. Имеется ввиду рынок монополистической конкуренции. В последние годы именно модели монополистической конкуренции широко использовались при анализе международной торговли.

С этих позиций монополистическая конкуренция имеет две важные черты. Во-первых, каждая фирма в рамках данной рыночной структуры производит дифференцированный продукт, отличный от продукции конкурентов. Поэтому каждая фирма выступает в роли как бы мини-монополии в своей отрасли. Во-вторых, любая фирма сталкивается с конкуренцией других фирм, производящих взаимозаменяемые товары.

Главное достоинство моделей монополистической конкуренции не столько в их реалистичности, сколько в простоте и ясности анализа. Они четко показывают, как эффект от масштаба приводит к увеличению взаимной выгоды от торговли.

Уравнение спроса на продукцию отдельной фирмы на рынке монополистической конкуренции имеет вид

$$Q_\phi = Q_o [1/n - b(P - \bar{P})], \quad (2.5)$$

где Q_ϕ — объем реализации отдельной фирмы; Q_o — объем реализации отрасли в целом; n — число фирм в отрасли; b — переменная спроса, отражающая зависимость рыночной доли фирм от цены на ее продукцию; P и $\bar{P}$ — цена единицы товара данной фирмы и средняя цена изделия у конкурентов.

Для упрощения будем считать, что функции спроса и издержек одинаковы для всех фирм отрасли, хотя они производят и продают дифференцированную продукцию, а рынок того или иного товара равномерно распределен между фирмами отрасли, т. е. имеет место симметричная рыночная структура.

Для того чтобы выяснить влияние монополистической конкуренции на международную торговлю, необходимо определить параметры n и $\bar{P}$.

Это, в свою очередь, предполагает выяснение следующих обстоятельств:

- 1) взаимосвязь между числом фирм в отрасли и средними издержками типичной фирмы;
- 2) зависимость между количеством фирм в отрасли и ценой товара;
- 3) равновесное число фирм в отрасли.

Число фирм и средние издержки. Поскольку в данной модели рынок симметричен, то продажа будет осуществляться по одной и той же цене, равной среднеотраслевой. Когда $P = \bar{P}$, то из уравнения 2.5 следует, что $Q_\phi = Q_o / n$, т. е. каждая фирма производит $1/n$ долю общего объема производства отрасли. В то же время средние издержки находятся в обратной зависимости от объема производства отдельной фирмы [см. уравнение (2.4)].

Следовательно,

$$ATC = TFC / Q_\phi + MC = n TFC / Q_o + MC \quad (2.6)$$

Уравнение (2.6) утверждает, что чем большее число фирм входят в отрасль, тем меньше объем производства у каждой из них и, следовательно, выше уровень средних издержек.

Число фирм и цена. Поскольку на рынке монополистической конкуренции каждая фирма воспринимает среднюю цену в отрасли как заданную величину, уравнение кривой спроса (2.5) можно представить в следующем виде:

$$Q_\phi = (Q_o / n + Q_o b \bar{P}) - Q_o b P. \quad (2.7)$$

Здесь выражение $(Q_o / n + Q_o b \bar{P})$ заменяет константу A , а $Q_o b$ — коэффициент B в уравнении (2.1). Введем эти переменные в формулу предельного дохода типичной фирмы (2.2):

$$MR = P - Q_\phi / (Q_o b). \quad (2.8)$$

Типичная фирма максимизирует прибыль, когда предельный доход равен предельным издержкам. Поэтому

$$MR = P - Q_\phi / (Q_o b) = MC.$$

Отсюда следует, что

$$P = MC + Q_\phi / (Q_o b). \quad (2.9)$$

Поскольку $Q_\phi = Q_o / n$, то подставляя это уравнение в уравнение (2.9), получаем формализованное выражение зависимости между числом фирм в отрасли и рыночной ценой единицы изделия:

$$P = MC + 1 / (bn). \quad (2.10)$$

Уравнение (2.10) утверждает, что чем больше число фирм в отрасли, тем ниже цена продукции.

В графической форме уравнение (2.10) представлено на рис. 2.13. Рисунок показывает, что число фирм на рынке монополистической конкуренции и рыночная цена товара определяются двумя взаимосвязями. Первая представлена кривой PP , которая свидетельствует о том, что чем больше фирм в отрасли, тем ниже рыночная цена, и наоборот. Вторая зависимость утверждает, что чем больше фирм в отрасли и меньше объем продаж у каждой из них, тем выше уровень средних издержек. Эта зависимость показана кривой CC .

Если $P > ATC$, то, привлеченные прибылью, в отрасль будут входить новые фирмы. При $P < ATC$ количество фирм в отрасли сократится. Равновесие на рынке монополистической конкуренции установится в точке пересечения кривых PP и CC , т. е. при $P_1 = ATC_1$.

Равновесное число фирм. Экономический смысл кривой PP на рис. 2.13 сводится к тому, что чем большим числом фирм представлена та или иная отрасль, тем выше конкуренция. Кривая CC , в свою очередь, свидетельствует о том, что с увеличением количества фирм средние издержки

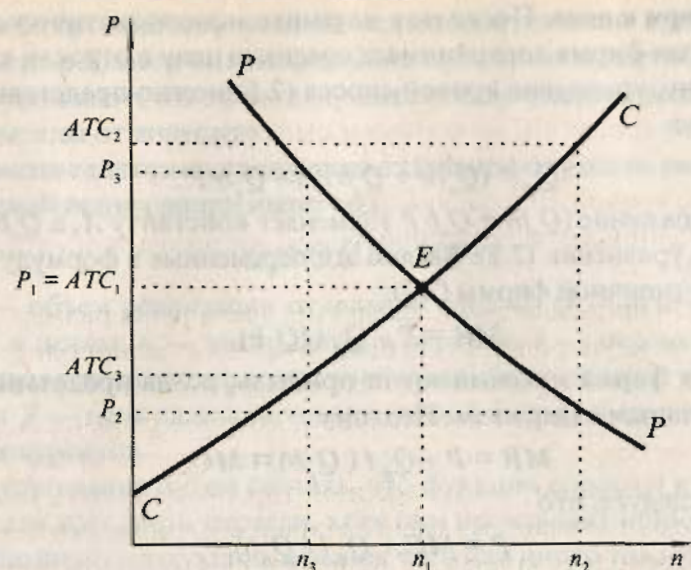


Рис. 2.13. Равновесие на рынке монополистической конкуренции

отдельной фирмы возрастают. Пересечение кривых PP и CC устанавливает равновесие длительного периода, при котором n_1 число фирм в отрасли будут получать нулевую экономическую прибыль, реализуя продукцию по цене P_1 , равной средним издержкам.

В условиях монополистической конкуренции число фирм в отрасли и уровень цен определяются емкостью рынка. Международная торговля приводит к увеличению размеров рынка. Торгуя друг с другом, страны формируют единый мировой рынок, который больше любого национального рынка. При этом каждая страна может осуществлять специализацию, сужая номенклатуру продукции, которую она вынуждена производить в отсутствие торговли. В то же время любая страна получает возможность импортировать продукцию из-за рубежа, многократно увеличивая разнообразие продуктов для своих потребителей. Поэтому торговля взаимовыгодна для всех партнеров даже при условии наличия сходных производственных ресурсов и применяемых технологий.

Увеличение емкости рынка в результате международной торговли обычно приводит к росту числа фирм и объема продаж каждой из них. Из формулы (2.6), отражающей кривую CC следует, что увеличение общего объема продаж Q_o снизит средние издержки для данного количества фирм. Это произойдет вследствие того, что, когда размер рынка

увеличивается, а число фирм остается неизменным, объем продаж каждой фирмы будет возрастать при снижении средних издержек. Следовательно, если мы сравниваем два рынка, из которых один по объему продаж больше другого, то кривая CC на большом рынке будет находиться ниже по сравнению с маленьким рынком. В то же время размеры рынка не влияют на положение кривой PP , так как этот параметр не входит в уравнение этой кривой (2.10). Следовательно, рост размеров рынка не приведет к сдвигу кривой PP .

На рис. 2.14 представлены последствия увеличения размеров рынка в результате международной торговли в условиях монополистической конкуренции. Точка E_1 отражает исходное равновесное состояние на рынке монополистической конкуренции, которое сложилось в отсутствие международной торговли. Оно характеризуется ценой P_1 и числом фирм n_1 . С началом международной торговли емкость рынка увеличивается, это проявляется в сдвиге кривой средних издержек в положение C_2C_2 . Поскольку кривая PP не меняет своего положения, равновесие перемещается из точки E_1 в точку E_2 . В новом равновесном состоянии потребителям будет доступен более широкий выбор товаров по меньшей цене P_2 .

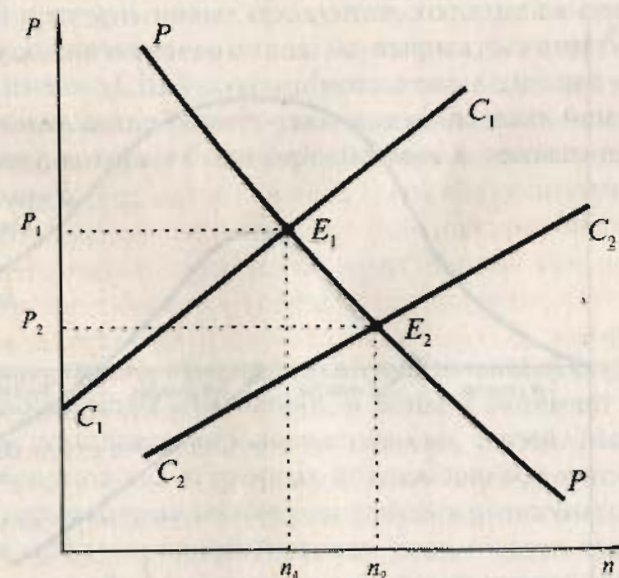


Рис. 2.14. Эффект укрупнения рынка монополистической конкуренции

ТЕОРИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА

В конце 1960-х гг. американский экономист Р. Вернон выдвинул интересную гипотезу о том, что каждый новый продукт проходит ряд стадий своего жизненного цикла. Существует несколько разновидностей этой теории с различными объяснениями движения от одной фазы к другой.

Большинство этих разновидностей объясняют торговлю США продуктами обрабатывающей промышленности в обмен на поставки сырых материалов из развивающихся стран. США выступают в роли своеобразного экспортера новых видов продукции: именно здесь создаются многие виды новых изделий и реализуются на внутреннем рынке и затем уже они привлекают внимание других стран. Спрос на новые изделия этих стран растет. Затем они приобретают технологию и начинают собственное производство. Соответственно экспорт США снижается. Иностранные фирмы начинают поставлять данный продукт на рынки третьих стран при дальнейшем снижении экспорта США. Снижение издержек производства в конечном итоге превращает США в чистого импортера данного продукта.

Полный жизненный цикл нового продукта представлен на рис. 2.15. Новый продукт проходит четыре стадии:

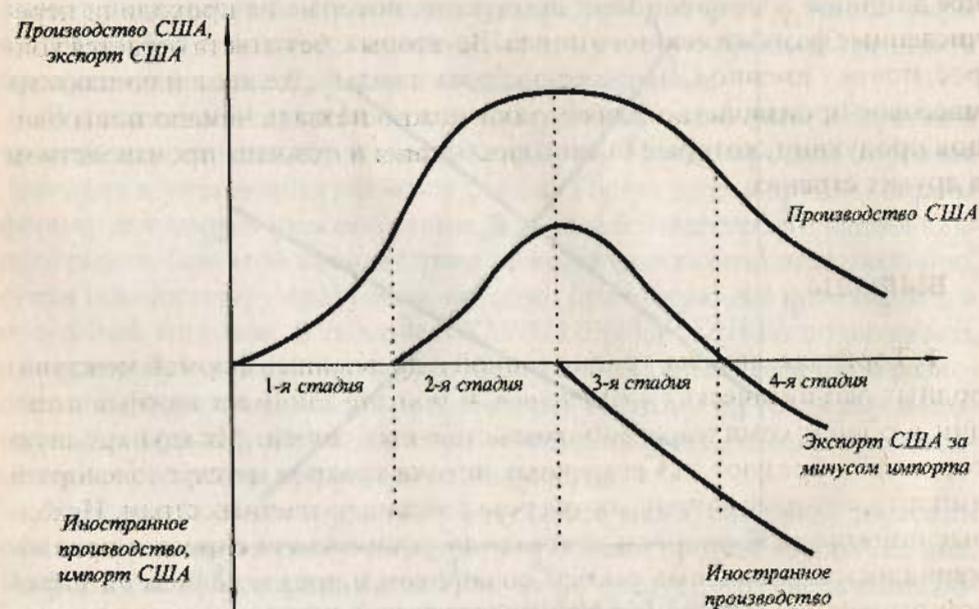


Рис. 2.15. Жизненный цикл нового продукта

- 1) продукт создается, производится и реализуется на внутреннем рынке США;
- 2) экспорт продукта США возрастает по мере скачкообразного роста спроса на него из-за границы;
- 3) экспорт продукта США снижается по мере того, как иностранные фирмы начинают производство данного продукта для внутреннего потребления;

США превращаются в чистого импортера данного продукта по мере того, как его цена за границей падает.

При этом продолжительность отдельных фаз применительно к конкретным видам изделий может существенно различаться, некоторые фазы могут просто выпадать.

Данная теория выглядит правдоподобно, если вспомнить послевоенную историю появления и распространения по всему миру большего количества новых продуктов. Речь идет, например, о радиоприемниках, телевизорах, синтетических волокнах, карманных калькуляторах, транзисторах и т. д. Однако претендовать на роль общей теории международной торговли данная гипотеза, видимо, не может.

Во-первых, она справедлива в отношении хоть и большего, но все-таки ограниченного круга новых продуктов. Нетрудно создать не менее длинный перечень новых продуктов, которые не проходили перечисленные фазы жизненного цикла. Во-вторых, без ответа остается вопрос, почему именно США создают новые виды изделий и начинают их массовое производство? Опять-таки можно назвать немало новых видов продукции, которые были разработаны и освоены производством в других странах.

ВЫВОДЫ

1. Торговля, являясь традиционной и древнейшей формой международных экономических отношений, и поныне занимает важные позиции в общем комплексе мирохозяйственных связей. Международную торговлю образуют два встречных потока товаров и услуг (экспорт и импорт), которые направляются резидентами различных стран. Исходные понятия международной торговли, взаимосвязи спроса и предложения на национальных рынках со спросом и предложением на мировом рынке можно раскрыть с помощью простейшей модели частично-го равновесия, которая предполагает наличие двух стран, производящих

один и тот же товар с разными издержками и на этой основе вступающих в торговые отношения.

2. Доктрина меркантилизма, господствовавшая в XVII–XVIII веках, явилась первой попыткой теоретического осмысления проблем международной торговли. отождествляя богатство с благородными металлами, меркантилисты полагали, что обогащение той или иной страны возможно только за счет снижения благосостояния других наций. Поэтому государство должно всемерно поощрять экспорт и ограничивать импорт. Несмотря на ограниченность и внутреннюю противоречивость доктрины меркантилизма, она впервые связала торговые отношения с экономическим ростом, заложила основы понятий и категорий, используемые современной теорией торговли.

3. Смит, выступая против торговых ограничений, обосновал необходимость свободной торговли на основе принципа абсолютного преимущества. Будучи сторонником теории трудовой стоимости, он считал, что ситуация абсолютного преимущества возникает в том случае, когда та или иная страна производит один или несколько товаров с меньшими затратами труда, чем другие страны. Товары, по которым страны располагают абсолютным преимуществом, должны быть объектом международной торговли.

4. Развивая теорию абсолютного преимущества, Д. Рикардо доказал, что международная торговля может быть взаимовыгодной даже в том случае, когда участвующие в ней страны не обладают абсолютным преимуществом ни по одному виду товаров. В соответствии с сформулированным им законом сравнительных преимуществ основанием для возникновения и развития международной торговли может быть исключительно разница в издержках труда на производство товаров, независимо от абсолютного уровня их издержек. Идеи Д. Рикардо с многочисленными последующими дополнениями и расширениями его теории предопределили на много лет вперед господствующие взгляды в теории международной торговли.

5. Действительно, крупный прорыв в развитии теории международной торговли произошел в середине 20-х годов нынешнего столетия, когда шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин доказали, что проблема происхождения сравнительных преимуществ связана с различной обеспеченностью стран факторами производства.

6. В соответствии с теоремой Хекшера–Олина страны стремятся экспортировать те фактороинтенсивные товары, в производстве которых они используют относительно избыточные производственные ресурсы,

и импортировать те товары, для производства которых требуются относительно дефицитные для них ресурсы. Из теоремы Хекшера–Олина непосредственно вытекает теорема о выравнивании цен на факторы производства.

7. Тестирование модели Хекшера–Олина дало противоречивые результаты: статистика международной торговли иногда опровергала теорию, иногда подтверждала ее. Наиболее известным тестированием было проведенное В. Леонтьевым исследование структуры экспорта и импорта США в послевоенный период. Оказалось, что США экспортируют преимущественно трудоемкие виды продукции, а импортируют капиталоемкие товары. Эти данные противоречили теории Хекшера–Олина и в академических кругах получили название парадокса Леонтьева.

8. В попытках разрешить противоречия между теорией и практикой экономисты разделились на два направления. Одно из них идет по пути дальнейшего совершенствования теории соотношения факторов производства, их дробления на составные части и учета специфики отдельных видов производственных ресурсов. Исследования такого рода позволили, в частности, объяснить парадокс Леонтьева.

Другое направление исходит из того, что теория Хекшера–Олина нуждается не в совершенствовании, а в полной замене на принципиально иной основе.

9. В рамках второго направления исследований создан ряд новых моделей, развивающих и обогащающих теорию международной торговли как со стороны предложения, так и со стороны спроса. Со стороны предложения весьма плодотворными являются теории экономики от масштаба, несовершенной конкуренции, жизненного цикла продукта. Эти теории анализируют ситуации, не охватываемые теоремой Хекшера–Олина. Однако истинность этих теорий, универсальность применения на сегодняшний день не вполне очевидны.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Международная торговля
Экспорт
Импорт
Торговое сальдо
Мировой рынок
Меркантилизм

Абсолютное преимущество
 Закон сравнительного преимущества
 Постоянные и возрастающие издержки
 Теорема Хекшера–Олина
 Теорема выравнивания цен на факторы производства
 Парадокс Леонтьева
 Основные и развитые факторы производства
 Общие и специализированные факторы производства
 Альтернативные теории международной торговли

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что лежит в основе разграничения торговли на внутреннюю и международную?
2. Объясните различия между внутренним, национальным, международным и мировым рынками.
3. Что конкретно свидетельствует об ограниченности и внутренней противоречивости доктрины меркантилизма?
4. Как соотносятся между собой понятия относительного и абсолютного преимущества?
5. В приведенной ниже таблице даны объемы производства двух товаров в натуральном выражении, которые могут быть произведены в странах А и В за один чел./ час в четырех различных гипотетических ситуациях:

	Ситуация 1		Ситуация 2		Ситуация 3		Ситуация 4	
	А	В	А	В	А	В	А	В
Хлеб (кг.)	4	1	4	1	4	1	4	2
Ткань (м. ²)	1	2	3	2	2	2	2	1

Применительно к каждой ситуации определите товар, по которому страны А и В имеют:

- а) абсолютное преимущество или отсутствие такового;
- в) сравнительное преимущество или отсутствие такового.

Покажите возможна ли международная торговля в каждом случае и на основе чего она будет развиваться.

Допустим, что в ситуации 2 обмен между странами происходит в пропорции 4 кг. хлеба на 4 м² ткани. Сколько выиграет от такого обмена каждая из стран и какова будет сфера взаимовыгодной торговли?

6. Под влиянием каких факторов формируется цена на мировом рынке?
7. Чем отличаются капиталоемкие товары от трудоемких?
8. Какие две теоремы образуют в совокупности теорию Хекшера–Олина?
9. Как был разрешен парадокс Леонтьева?
10. Обсудите положительные стороны и ограниченность новейших моделей международной торговли, основанных на предложении товаров и услуг.
11. Один день труда в странах А и В выражается в производстве следующего количества пищи и одежды:

Объем производства:	Страна А	Страна В
пищи, кг	20	5
одежды, шт.	30	15

На основе этой информации:

- а) определите какая страна имеет сравнительное преимущество и по какому продукту;
- б) постройте границу производственных возможностей страны В, если общие затраты труда там составляют 100 чел./дней;
- в) если жители страны В предпочитают потреблять равное количество пищи и одежды, так что 1 кг еды равен 1 комплекту одежды, то сколько нужно произвести каждого из товаров в условиях отсутствия торговли между странами?
- г) пусть при наличии торговых отношений равные условия торговли выражены отношением: 1 кг еды равен 2 комплектам одежды. Если жители страны В сохраняют прежние приоритеты потребления (1 кг еды равен 1 комплекту одежды), то каковы будут позиции этой страны в производстве и потреблении благ с развитием торговли, а так же объемы экспорта импорта (нарисовать соответствующий график);
- д) что выиграет страна В от международной торговли?

ГЛАВА 3

СПРОС НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

3.1. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ. ОБЩЕСТВЕННЫЕ КРИВЫЕ БЕЗРАЗЛИЧИЯ

До сих пор предметом нашего рассмотрения было предложение товаров и услуг на мировом рынке. При всей своей значимости предложение отражает лишь одну сторону рыночных отношений. Равновесные цены и равновесные объемы, как известно, определяются совместным воздействием спроса и предложения. Это положение справедливо как для внутреннего национального рынка, так и для рынка мирового.

Кривую предложения того или иного товара можно получить, располагая информацией о производственных возможностях страны, которые, в свою очередь, определяются наличием факторов производства и применяемыми технологиями. Кривая спроса в международной торговле зависит от двух факторов: сложившейся в данной стране системы вкусов и предпочтений потребителей и уровня их дохода.

Обратимся вновь к условному примеру со странами *A* и *B*, выпускающими и потребляющими товары *x* и *y*, который мы рассматривали в предыдущей главе. Страна *B* утратила абсолютное преимущество в производстве этих товаров. Однако она располагает сравнительным преимуществом по товару *y*, а страна *A* — по товару *x*.

В условиях отсутствия торговли равновесные значения спроса и предложения в этих странах на рынке товара *y* установятся при разных ценах. Относительная цена товара *y* в стране *A* составит 1,5, а в стране *B* на гораздо более низком уровне — 0,75.

С началом торговли экономическая ситуация в каждой из стран изменится. Жители страны *A* довольно быстро поймут, что им нет смысла покупать товар *y* у отечественных производителей по цене 1,5, когда его можно приобрести вдвое дешевле в стране *B*. В свою очередь, производители товара *y* в стране *B* обнаружат, что им не выгодно столь дешево продавать товар у своим соотечественникам, если в стране *A* его можно продать гораздо дороже. Взаимовыгодная международная торговля приведет к установлению единой мировой цены, значение которой будет находиться в диапазоне 1,5–0,75.

Анализируя данную ситуацию в предыдущей главе, мы не располагали всей необходимой информацией для определения точного значения мировой цены на товар *y* и установили ее в указанном диапазоне произвольно на уровне 1,1. Однако с переходом к анализу рынка при помощи кривых спроса и предложения становится возможным определение точного значения мировой цены. Этот процесс можно проиллюстрировать с помощью рис. 3.1, где представлен рынок товара *y* в двух странах. По оси ординат на рынках двух стран отложена относительная цена товара *y*, так как торговля между странами осуществляется в форме бартера. Это значит, что цена единицы товара *y* выражена определенным товаром количеством *x* в натуральном выражении. По оси абсцисс измеряются объемы производства товара *y*.

Рыночное равновесие в условиях отсутствия внешней торговли основано на ценах внутренней торговли двух стран, которые существенно отличаются друг от друга. После начала торговли начнет формироваться единая мировая цена товара *y*. В ходе этого процесса внутренняя цена в стране *A* будет понижаться, а в стране *B* — расти до тех пор, пока они не достигнут значения 1,1.

Торговля товаром *y* между двумя странами по мировой цене неизбежно создаст в стране *A* дефицит, который можно покрыть только за счет импорта товара *y* из-за рубежа. Одновременно в стране *B* обнаружится перепроизводство товара *y*, а его избыток в сравнении с внутренним спросом будет предназначен на экспорт. При этом импорт страны *A* будет точно соответствовать экспорту страны *B*. Другого равновесного состояния между рынками двух стран быть не может. Следовательно, равновесие, создавшееся при торговле двух стран одним и тем же товаром по единой мировой цене, носит устойчивый характер. Любые отклонения от равновесного значения P_y^M будут погашаться.

Далее, рис. 3.1 показывает, что в процессе формирования мировой цены на рынке товара *y* внутренняя цена этого товара в стране *A* изменилась

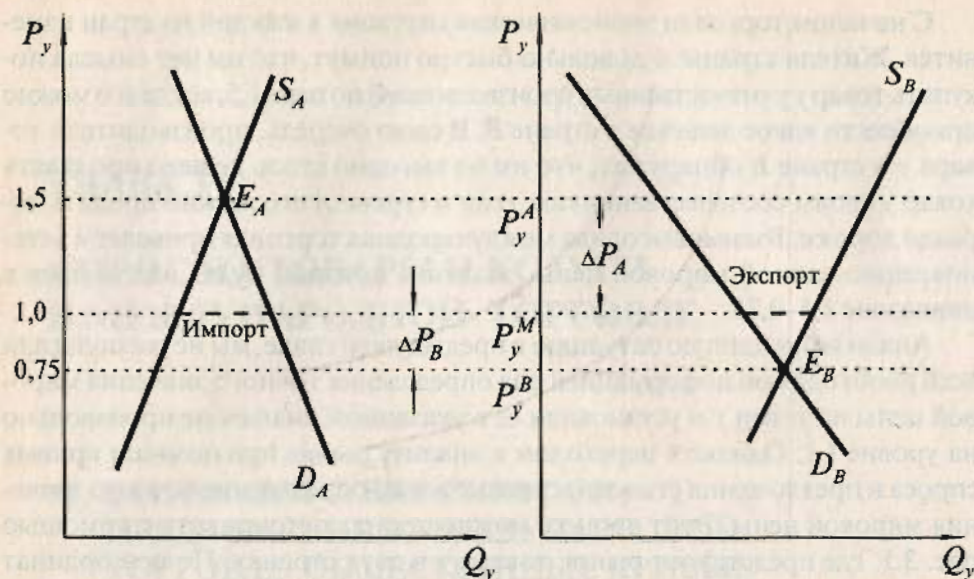


Рис. 3.1. Равновесие на рынках товара y в условиях международной торговли

несколько больше внутренней цены страны B , т. е. $\Delta P_A > \Delta P_B$. Это значит, что выигрыш страны A от торговых отношений превышает выигрыш страны B . Причина такого распределения выигрыша от торговли между странами будет понятна чуть позднее, когда мы рассмотрим понятие «условия торговли». Сейчас данное положение просто постулируется.

За кривыми спроса стоят кривые безразличия. Кривые безразличия, которые отражают потребительский спрос и предпочтения, широко используются в традиционном микроанализе применительно к отдельным индивидуумам.

Допустим, что некий потребитель располагает исходной комбинацией двух товаров: пищи (товар x) и одежды (товар y), которая обеспечивает ему определенный уровень удовлетворения потребностей или полезности. Данная комбинация товаров отмечена на рис. 3.2 точкой N . Изымем одну единицу товара x (отрезок NL) из потребительской корзины индивидуума, что неизбежно уменьшит уровень его удовлетворения. В связи с этим возникает вопрос: сколько единиц товара y нужно добавить в потребительскую корзину с тем, чтобы восстановить уровень полезности, который имел место в точке N ?

Если для этого потребуются две единицы товара y (отрезок LM), то точка M обеспечит точно такой же уровень полезности, что и точка N ,

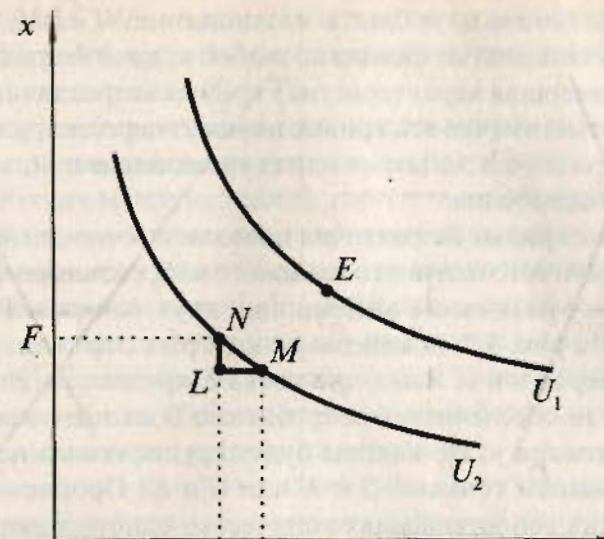


Рис. 3.2. Карта безразличия потребителя

а потребителю будет безразлично, какой товарный набор он получит. При этом точки M и N будут находиться на одной и той же кривой безразличия U_1 .

Следуя по такому пути, можно найти другие многочисленные точки, которые обеспечат потребителю неизменный уровень полезности.

Следовательно, определяя количество одного товара, которое точно компенсирует потребителю утрату определенного количества другого товара, можно построить кривую безразличия отдельного индивидуума. Таким же образом несложно получить другие кривые безразличия, относящиеся к данному потребителю, совокупность которых образует карту безразличия.

При этом если наш потребитель переместился из точки N на кривой безразличия U_1 в точку E на кривой U_2 , то последняя обеспечит ему более высокий уровень удовлетворения потребностей, так как расположена дальше от начала координат.

Следующей важной характеристикой кривых безразличия является их вогнутость в сторону начала координат. Такая конфигурация кривых безразличия отражает тот факт, что потребитель, последовательно отказываясь от все новых единиц товара x , должен получать в виде компенсации все большие количества товара y с тем, чтобы сохранить неизменным достигнутый уровень удовлетворения своих потребностей. Другими словами,

предельная норма замены двух благ, т. е. отношение NL/LM , уменьшается, когда потребитель двигается вниз по любой кривой безразличия.

И, наконец, завершая характеристику кривых безразличия отдельного потребителя отметим, что эти кривые не могут пересекаться. Это свойство кривых безразличия вытекает из тех предположений, которые лежат в основе их построения.

Использование кривых безразличия позволяет точно оценить степень предпочтительности того или иного товарного набора, идентифицировать по этому признаку различные комбинации двух товаров. Рассмотрим точки N , G и E на рис. 3.3, а, каждая из которых отражает различные комбинации товаров x и y . Ясно, что точка E предпочтительней точки N ($E > N$), так как обеспечивает потребителю большее количество как товара x , так и товара y . Но каковы будут предпочтения по товарным наборам, отражаемым точками G и N или G и E ? Проблема состоит в том, что при таких сопоставлениях количество одного товара увеличивается, а другого — уменьшается. Без дополнительной информации о готовности потребителя заменять один товар другим, определить порядок предпочтений невозможно.

Такую информацию, как показывает рис. 3.3, б содержит карта безразличия данного потребителя. Карта безразличия позволяет установить, что точки G и N расположены на разных кривых безразличия и, следовательно, набор G предпочтительней набора N ($G > N$). Что же

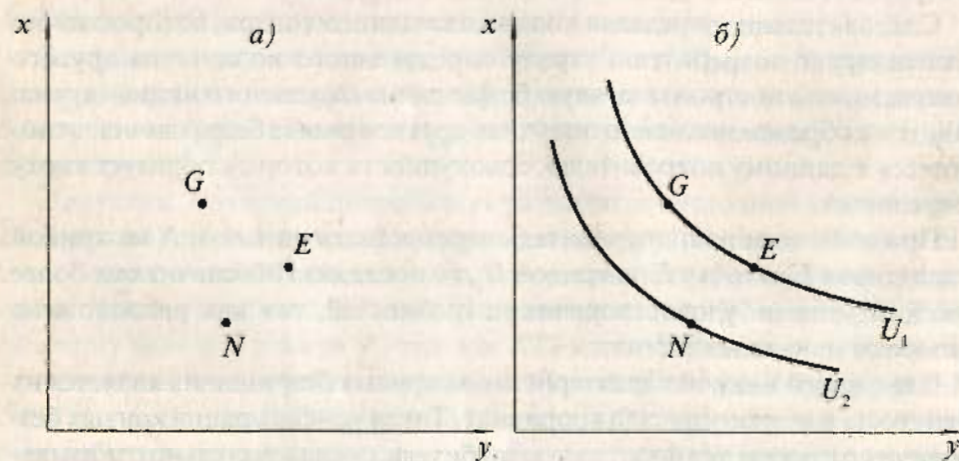


Рис. 3.3. Идентификация потребительских наборов с помощью кривых безразличия

касается точек G и E , то они находятся на одной и той же кривой безразличия U_2 , поэтому они обеспечивают потребителю один и тот же уровень удовлетворения ($G \sim E$).

До сих пор в нашем анализе мы использовали ситуацию с кривыми безразличия, относящимися к отдельному потребителю. Однако при анализе воздействия международной торговли на общественное благосостояние необходимо использовать кривые безразличия, отражающие вкусы и предпочтения страны в целом, или так называемые **общественные кривые безразличия** (community indifference curves). Допускается, что предпочтения общества могут быть представлены предпочтениями индивидумов, составляющих это общество. Такие агрегированные кривые безразличия, или общественные кривые безразличия, широко применяются в анализе международной торговли.

Понятно, что переход от индивидуальных к общественным кривым безразличия весьма сложен, он предполагает введение больших ограничений с тем, чтобы соблюсти логическую корректность перехода. В свое время эта проблема широко обсуждалась в рамках специального раздела микроэкономики, посвященного анализу общественного благосостояния. Мы остановимся коротко лишь на двух вопросах дискуссии.

Во-первых, установлено, что главная трудность в переходе от индивидуальных к общественным кривым безразличия сводится к следующему: полезность, или удовлетворение, получаемое одним индивидумом, не сопоставимо с полезностью, получаемой другим индивидумом. Полезность, являясь порядковым понятием, не поддается количественному измерению.

Во-вторых, международная торговля обычно ведет к изменению благосостояния ее участников: доход одних растет, а у других — снижается. В связи с этим трудно определить, какое воздействие она оказывает на благосостояние страны, так как обычно сопоставления между выигравшими и проигравшими в результате международной торговли не проводятся.

Выход из этих противоречий возможен только при одном довольно жестком предположении: каждый потребитель имеет одни и те же вкусы и предпочтения и наделен одними и теми же факторами производства. В таком случае распределение дохода остается неизменным, каждый богатеет или беднеет в одной и той же степени. Несмотря на большую условность сделанного предположения, только при этом условии можно получить непересекающиеся общественные кривые безразличия, которые можно использовать для оценки эффекта международной торговли и влияния проводимой торговой политики на общественное благосостояние.

В частности, в процессе анализа абсолютных и сравнительных преимуществ двух стран в предшествующей главе мы вынуждены были произвольно выбирать комбинацию двух товаров на границе производственных возможностей. С использованием же общественных кривых безразличия, отражающих потребительские предпочтения общества, появляется возможность точного описания условий, существовавших до и после установления торговых отношений двух стран.

Обратимся к рис. 3.4, на котором граница производственных возможностей страны совмещена с картой общественных кривых безразличия. В условиях отсутствия торговли, страна должна найти такое сочетание внутреннего производства двух товаров, которое бы максимизировало благосостояние общества. Такое сочетание обеспечивается точкой касания границы производственных возможностей с одной из кривых безразличия. На рис. 3.4 таким условиям отвечает точка E , где общественная кривая безразличия U_2 касается линии производственных возможностей страны. Равновесие в точке E — это единственно возможное и устойчивое равновесие. Поскольку в нашем анализе мы используем сравнительные цены, постольку можно утверждать, что в точке E цена равна предельной норме замены двух благ.

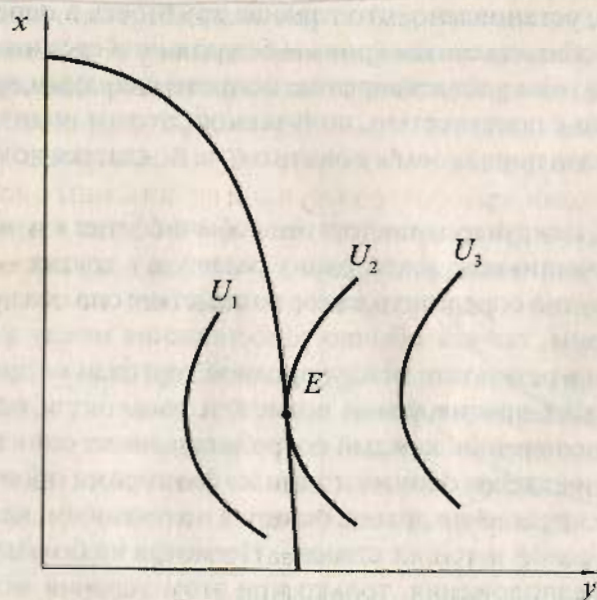


Рис. 3.4. Граница производственных возможностей и карта общественных кривых безразличия в условиях отсутствия торговли

Как уже было установлено раньше, международная торговля и специализация стран на производстве товаров, по которым они располагают сравнительным преимуществом, расширяют возможности производства и потребления благ. Каждая из стран получает возможность выйти на такой уровень потребления, который был недостижим для нее при отсутствии торговли. Это означает, что сдвиг границы производственных возможностей приведет к установлению нового равновесного состояния.

Новое равновесие установится в точке касания линии производственных возможностей с общественной кривой безразличия, дальше отстоящей от начала координат. Такой кривой безразличия на рис. 3.4 может быть кривая типа U_3 , отражающая новый, более высокий уровень благосостояния общества. При этом важно подчеркнуть, что страна не может выйти на любую, более высокую точку в потреблении благ. Новое равновесное состояние опять-таки будет единственно возможным.

Таким образом, использование техники кривых безразличия позволяет проанализировать эффект воздействия международной торговли на уровень благосостояния торговых партнеров. Каждая из стран выигрывает от международной торговли ровно столько, сколько она получает в результате перехода на более высокую кривую безразличия.

На рис. 3.5 с помощью общественных кривых безразличия показан эффект международной торговли в посылах теории Хекшера–Олина. В ситуации автаркии каждая из стран производит и потребляет товары x и y в пропорциях, соответствующих точкам E_A и E_B (см. рис. 3.5, а). Эти точки являются точками касаний границ производственных возможностей двух стран с одной и той же кривой безразличия U_2 , так как по предложению вкусы и предпочтения населения этих стран одинаковы. При этом страна A располагает сравнительным имуществом по товару x , а страна B — по товару y .

С началом торговли страна A , реализуя имеющееся у нее сравнительное преимущество, переместится из точки E_A в точку E'_A и, обменивая товар x собственного производства на заграничный товар y , сможет выйти на точку E (см. рис. 3.5, б). Соответственно страна B , осуществляя производство по точке E'_B и обмениваясь товар y на товар x , достигнет точки E_1 , которая совпадет с точкой E . Следовательно, каждая из стран выиграла от международной торговли, обе они перешли на кривую безразличия U_3 , далее отстоящую от начала координат в сравнении с кривой U_2 .

Однако применение в анализе эффекта международной торговли техники кривых безразличия связано с определенными ограничениями.

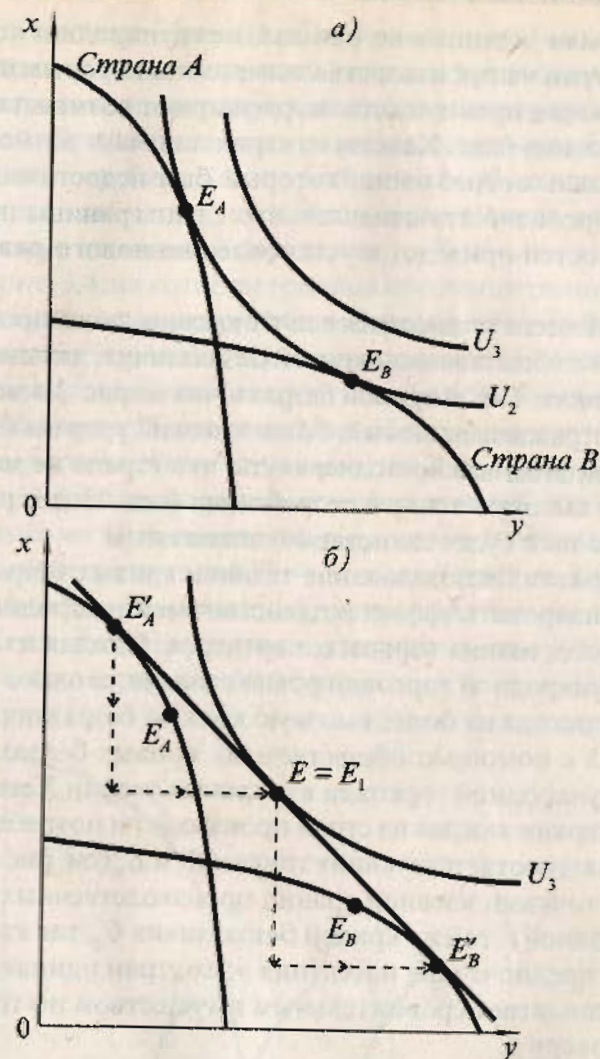


Рис. 3.5. Иллюстрация теории Хекшера–Олина

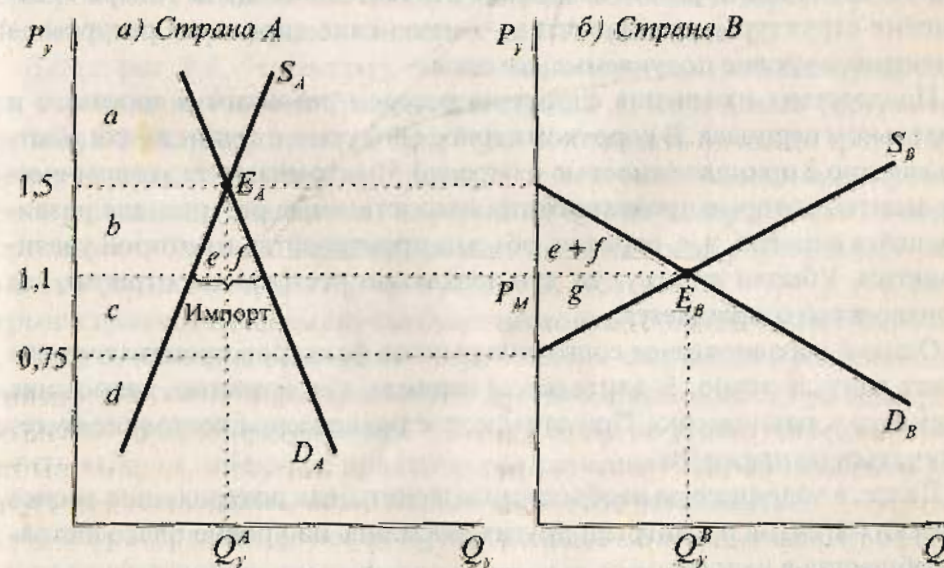
Прежде всего, использование кривых безразличия позволяет оценить только качественную сторону влияния международной торговли на общественное благосостояние, а отнюдь не количественные параметры этого процесса. Далее, техника кривых безразличия позволяет оценить только общий эффект, полученный той или иной страной. Между тем как воздействие международной торговли на благосостояние общества довольно сложно: при общем росте потребления в обществе существуют

слои населения, которые понесут ущерб от торговых отношений. Поэтому в процессе анализа необходимо сочетать инструментальный критерий кривых спроса и предложения с техникой кривых безразличия.

3.2. ВЫИГРЫШ ОТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ЕГО РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

После выявления факта взаимовыгодности международной торговли для всех участвующих в ней сторон следующим шагом анализа должно стать исследование проблемы распределения полученного выигрыша. В свою очередь, эта проблема имеет две стороны. Во-первых, необходимо выяснить, как распределяется полученный выигрыш между отдельными категориями экономических агентов внутри страны. Во-вторых, следует рассмотреть вопрос о том, как распределяется полученный выигрыш между торговыми партнерами различных стран.

Обратимся вновь к условному примеру с двумя странами, торгующими между собой, и рассмотрим, как распределяется выигрыш от внешней торговли между различными экономическими агентами на примере рынка товара y (рис. 3.6).

Рис. 3.6. Распределение выигрыша от внешней торговли на рынке товара y

В стране *A* нас будет интересовать изменение благосостояния двух категорий экономических агентов: потребителей товара *y* и местных производителей этого же товара, конкурирующего с импортным.

Начнем с рассмотрения благосостояния потребителей товара *y* в стране *A* (рис. 3.6, *a*). В условиях автаркии излишек потребителей равнялся площади треугольника, образуемого осью ординат, линией цены $P_y^A = 1,5$ и кривой спроса D_y , т. е. площади *a*. С началом торговли чистый выигрыш потребителей существенно вырастет. Он увеличится на сумму, соответствующую площадям фигур *b*, *e* и *f*. Следовательно, общий выигрыш потребителей страны *A* будет составлять $a + b + e + f$.

В отличие от потребителей, которые, несомненно, выиграли от торговли, производители товара *y*, т. е. товара, конкурирующего с импортным, понесут известные потери, их благосостояние ухудшится. Действительно, до начала торговли излишек производителей соответствовал площадям фигур *b*, *c* и *d*. С началом же торговли он сократится на *b* и станет равен сумме, соответствующей площади фигуры (*c* + *d*). Таким образом, торговые отношения изменили уровень благосостояния отдельных слоев населения.

Потери одних экономических агентов и выигрыш других теория Хекшера–Олина объясняет изменением отдачи одних видов факторов производства за счет других видов. Цепочка взаимодействий при этом выглядит следующим образом: изменение относительной цены товара → изменение структуры производства → изменение спроса на ресурсы → изменение в уровне получаемых доходов.

Последствия изменения спроса на ресурсы различны в коротком и длительном периодах. В коротком периоде получение прибыли или убытков связано с принадлежностью к отрасли. Выигрывают те экономические агенты, которые предлагают производственные ресурсы для развивающейся отрасли, т. е. отрасли, объемы производства в которой увеличиваются. Убытки же несут те, кто предлагает ресурсы для отрасли, где производство сокращается.

Однако неравновесное состояние рынков факторов производства не может длиться вечно. В длительном периоде, как известно, экономика стремится к равновесию. При этом новое равновесное состояние будет отличаться от прежнего.

Далее, в ходе анализа необходимо выяснить, как потери одних экономических агентов и выигрыш других сказались на уровне благосостояния общества в целом.

Ответить на этот вопрос можно только введя в качестве допущения принцип равноценности денег. Суть этого допущения в том, что все денеж-

ные единицы, где бы они не фигурировали — на стороне выигрыша или в составе потерь, равноценны. Другими словами, 1 рубль выигрыша равен 1 рублю потерь.

На практике так бывает далеко не всегда. Люди склонны к субъективной оценке стоимости денег в зависимости, например, от достигнутого уровня благосостояния. Одна и та же сумма денег может представлять разную полезность для бедного и богатого человека. Однако в таком случае определить изменение уровня благосостояния общества не представляется возможным.

Введя же принцип равноценности денег в качестве рабочей предпосылки, можно утверждать, что благосостояние страны *A* в целом повысилось. Действительно, если из выигрыша потребителей вычесть потери производителей, то чистый выигрыш нации составит сумму, эквивалентную площади треугольников *e* и *f*.

Попутно заметим, что сам факт неоднозначного воздействия международной торговли на уровень благосостояния отдельных категорий экономических агентов имеет принципиально важное значение в проведении торговой политики государства. Если бы внешняя торговля не ущемляла бы ничьих экономических интересов, а всем приносила бы равный выигрыш, то не было бы никаких оснований для возведения всякого рода барьеров на пути движения международных потоков товаров и услуг и, следовательно, протекционизм перестал бы существовать.

Далее, рис. 3.6, *б* позволяет также убедиться в том, что международная торговля выгодна не только для страны *A*, но и для ее торгового партнера. Выигрыш страны *B* будет соответствовать площади треугольника *g*. Выгода, получаемая странами от торговых отношений, прямо пропорциональна изменению внутренних цен на товары после начала торговых отношений. В нашем примере цены на товар *y* изменились несколько больше в стране *A*, чем в стране *B*. Поэтому $(e + f) > g$, т. е. выигрыш страны *A* в нашем случае будет несколько больше, чем в стране *B*.

Практическое использование теоретических положений о воздействии внешней торговли на распределение доходов предполагает выход за узкие рамки простейшей модели $2 \times 2 \times 2$. Только на этом пути можно получить выводы, имеющие практическое значение. Так, проведенные за рубежом исследования, позволили, в частности, установить:

1) что распределение пофакторных доходов во многом зависит от соотношения экспортных и импортных товаров в национальном потреблении, т. е. от сложившейся системы потребительских предпочтений в той или иной стране;

2) что вне зависимости от этого выигрывают владельцы факторов, высокоспециализированных в экспортном производстве, а проигрывают от внешней торговли владельцы производственных ресурсов, высокоспециализированных в импортном замещающем производстве.

3.3. УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ

Под условиями внешней торговли принято понимать отношение экспортных цен данной страны к ее импортным ценам. В нашей простой модели двух стран, которые осуществляют друг с другом бартерный обмен одного товара на другой, а импорт одной страны точно соответствует экспорту другой, рассчитать условия торговли сравнительно несложно.

Поскольку на практике международная торговля осуществляется по большому количеству товаров, постольку условия торговли рассчитываются как отношение индекса экспортных цен к индексу импортных цен. Это отношение обычно умножается на 100 с тем, чтобы выразить условия торговли в процентах. Исчисленные таким образом условия торговли принято называть *товарными* или *чисто бартерными* условиями торговли (commodity or net barter terms of trade). Формула для их расчета имеет вид

$$T_c = \frac{P_x^t / P_x^0}{P_m^t / P_m^0}, \quad (3.1)$$

где P_x^t — индекс экспортных цен года t ; P_x^0 — индекс экспортных цен базисного года; P_m^t — индекс импортных цен года t ; P_m^0 — индекс импортных цен базисного года.

Графическое представление о содержании данного понятия дает рис. 3.7, где по осям отложены отношение индекса экспортных цен к индексу импортных цен и соотношение объемов экспорта и импорта. Пересечение кривых относительного спроса RD и относительного предложения RS в точке E дает значение условий торговли, равное 100%. Это означает равенство цен экспорта и импорта.

Кривые RD и RS со временем могут менять свое положение, что приводит к изменению условий торговли. Принято считать, что при $T_c > 100$ условия торговли улучшаются, так как за каждую единицу экспортируемого товара становится возможным купить больше импортных товаров. Понятно, что в этом случае благосостояние страны растет. И, наоборот, при $T_c < 100$

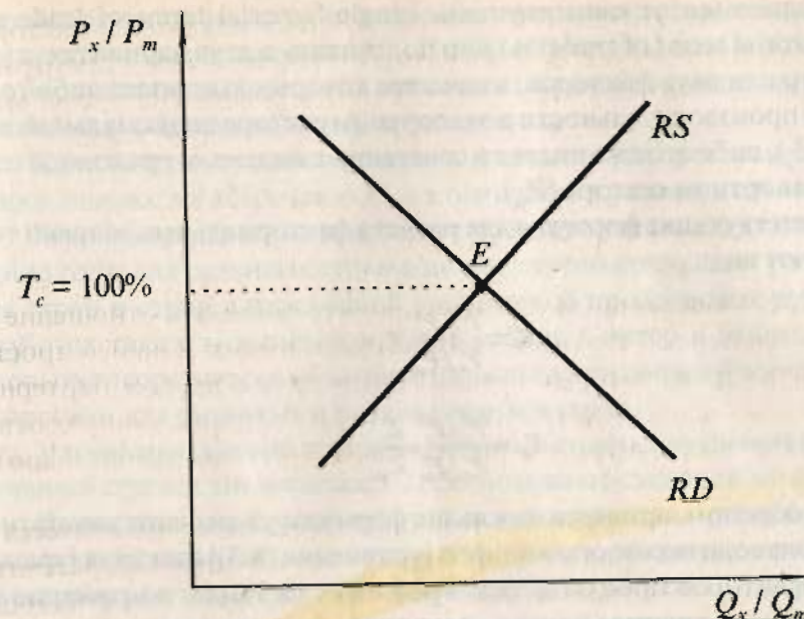


Рис. 3.7. Карта безразличия потребителя

общественное благосостояние ухудшается. Действительно, когда происходит рост совокупной цены импорта по сравнению с совокупной ценой экспорта, на выручку от продажи единицы экспортного товара можно купить все меньшее количество импортных товаров.

Товарные или чисто бартерные условия торговли не являются единственной формой расчета этого показателя. Кроме этой формы существуют и другие — доходные условия торговли и факториальные условия торговли. Коротко остановимся на характеристике этих показателей и их значении.

Доходные условия торговли рассчитывают по следующей формуле:

$$T_i = \frac{P_x^t / P_x^0}{P_m^t / P_m^0} Q_x, \quad (3.2)$$

где Q_x — объем экспорта.

Следовательно, для расчета этого показателя необходимо товарные или чисто бартерные условия торговли перемножить на объем экспорта. Экономическое содержание доходных условий торговли сводится к тому, что этот показатель отражает импортный потенциал страны за счет выручки, полученной от совокупного экспорта.

Факториальные условия торговли (single factorial terms of trade and double factorial terms of trade) можно подсчитать в двух вариантах: с учетом одного или двух факторов, в качестве которых выступает либо только индекс производительности в экспортном секторе национальной экономики (Z_x), либо этот же индекс в сочетании с индексом производительности в импортном секторе (Z_m).

Соответствующие формулы для расчета факториальных условий торговли имеют вид:

$$T_s = \frac{P_x^1/P_x^0}{P_m^1/P_m^0} Z_x; \quad (3.3)$$

$$T_d = \frac{P_x^1/P_x^0}{P_m^1/P_m^0} \frac{Z_x}{Z_m}. \quad (3.4)$$

Таким образом, приведенные выше формулы увязывают импортные цены с производительностью одного [уравнение (3.3)] или двух [уравнение (3.4)] факторов производства. Уравнение (3.3) дает выражение условий торговли, которое отражает количество импорта, получаемое в расчете на единицу отечественного фактора производства, задействованного в экспортном секторе экономики. Уравнение (3.4) имеет тот же экономический смысл, но в нем фигурирует не один, а два фактора производства.

Приведенные формулы расчета условий торговли позволяют получить важную информацию о положении страны в системе международной торговли, о характере тенденций его изменения. При этом из четырех форм расчета показателей, отражающих условия торговли, наиболее важны T_c , T_i и T_s . Что касается T_d [уравнение (3.4)], то этот показатель рассчитывается и применяется довольно редко, так как он не столь значим для экономического развития страны.

Наиболее часто в экономической литературе применяется показатель T_c , который, как правило, отождествляется с понятием «условия торговли». Однако такое отождествление, строго говоря, неверно. Дело в том, что приведенные формулы могут отражать различные тенденции в динамике условий торговли. Так, значение T_c может падать при росте T_i и T_s , хотя в целом ситуация для экономического развития страны в таком случае будет благоприятной.

Общественное благосостояние страны растет максимальными темпами, когда все три индекса, используемых для расчета условий торговли, имеют тенденцию к росту. Наихудшая из возможных ситуаций с точки

зрения экономического роста страны возникает тогда, когда все три показателя условий торговли (T_c , T_i и T_s) имеют тенденцию к снижению. В этом случае страна встает на путь экономического роста, приводящего к снижению общественного благосостояния.

Хотя такие ситуации и не имеют широкого распространения на практике, они все же встречаются — в основном в развивающихся странах.

Мировая статистика свидетельствует, что условия торговли за последние годы для развитых стран в целом улучшаются, а для развивающихся стран и стран с переходной экономикой продолжают ухудшаться. В работах таких экономистов, как Пребиш, Сингер и Мюрдаль сделана попытка теоретически объяснить названные тенденции изменения условий торговли для развитых и развивающихся стран.

Улучшение условий торговли развитых стран и ухудшение их в развивающихся странах эти экономисты обосновывают следующими аргументами.

Во-первых, рост производительности в развитых странах приводит к увеличению зарплаты и доходов работников, тогда как в развивающихся странах он вызывает понижение цен на продукты традиционного экспорта. Поэтому развитые страны извлекают выгоду как от собственного увеличения производительности в виде растущих доходов своих работников, так и от роста производительности в развивающихся странах из-за низких цен на сельскохозяйственную продукцию и сырье, экспортируемых этими странами. Рост издержек производства и цен на продукцию обрабатывающих отраслей, которую развитые страны преимущественно экспортируют, происходит вследствие повышения ставок заработной платы. В то же время избыток рабочей силы, безработица, слабость профсоюзов или даже их отсутствие в развивающихся странах приводят к низким издержкам производства и ценам на продукты традиционного экспорта этих стран — сельскохозяйственную продукцию и продукцию добывающих отраслей.

Во-вторых, причиной ухудшения условий торговли развивающихся стран является то, что спрос на экспортную продукцию развитых стран растет намного быстрее, чем спрос на экспортируемую сельскохозяйственную продукцию. Отсюда более высокая эластичность спроса по доходу на продукцию обрабатывающей промышленности по сравнению с продукцией сельского хозяйства и добывающей промышленности.

Приведенные аргументы, с одной стороны, не лишены убедительности, хотя их трудно оценить сугубо теоретически, с другой стороны, породили многочисленные дискуссии и попытки количественного определения условий торговли развивающихся стран.

3.4. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В предыдущей главе были рассмотрены несколько моделей торговли, которые развивают теорию международной торговли со стороны предложения. Теперь, когда в исходную модель международной торговли включено не только предложение, но и спрос, можно рассмотреть альтернативные теории торговли, в основе которых лежат характеристики спроса.

ТОРГОВЛЯ, ОСНОВАННАЯ НА РАЗЛИЧИЯХ В ПРЕДПОЧТЕНИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Рассмотрим ситуацию с двумя странами, которые располагают совершенно одинаковыми возможностями производства товаров x и y . Границы производственных возможностей таких стран будут абсолютно идентичными и на графике могут быть представлены одной линией ML (рис. 3.8). Однако потребительские предпочтения в этих странах

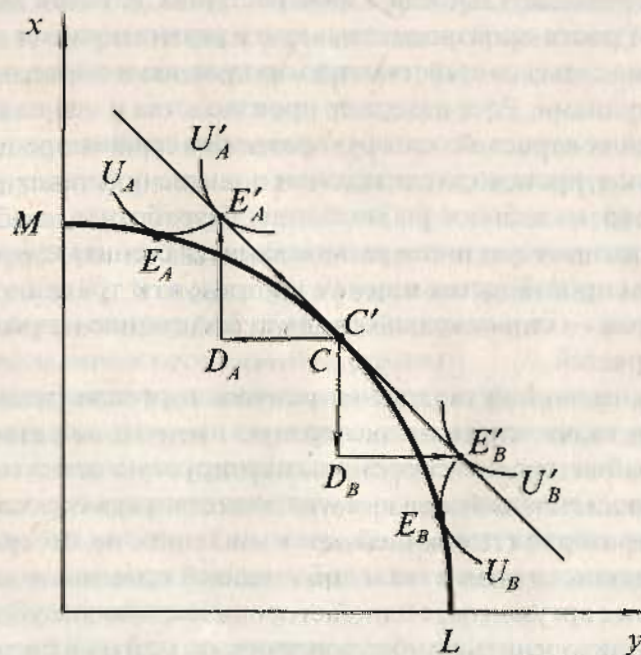


Рис. 3.8. Международная торговля, основанная на разнице в предпочтениях потребителей

существенно различаются: жители страны A предпочитают производить и потреблять больше товара x , тогда как население страны B отдает предпочтение товару y .

Поэтому в отсутствие торговли точки касания соответствующих кривых безразличия U_A и U_B с границей производственных возможностей не будут совпадать. В условиях автаркии, когда каждая страна вынуждена потреблять только то, что ею произведено, равновесие страны A придется на точку E_A , а страны B — на точку E_B . При таком характере потребительских предпочтений относительная цена товара y в стране A будет ниже, чем в стране B и, следовательно, именно страна A будет располагать сравнительным преимуществом по данному товару.

Что же касается страны B , то предпочтение населением этой страны товара y с помощью механизма спроса и предложения приведет к тому, что относительная цена товара x установится здесь на более низком уровне, чем в стране A . Поэтому страна B будет располагать сравнительным преимуществом по товару x .

Наличие указанных сравнительных преимуществ предопределил характер движения товарных потоков и направления специализации производства в каждой из стран с переходом от автаркии к свободной торговле. Страна A с началом торговли начнет специализироваться на производстве товара y , двигаясь вниз по кривой производственных возможностей. В свою очередь, страна B , реализуя свое относительное преимущество по товару x , начнет углублять специализацию производства по этому товару и будет двигаться вверх по границе производственных возможностей.

Специализация двух стран будет продолжаться до тех пор, пока они не встретятся в точке C (или, что тоже самое, в точке C'), где установится новое равновесное соотношение цен, а производители каждой из стран доведут производство соответствующих товаров до таких объемов, при которых предельные издержки сравняются с новой мировой ценой. В этих условиях, осуществляя торговлю по мировым ценам, каждая из стран получит возможность выхода на кривые безразличия, далее отстоящие от начала координат: страна A на кривую U'_A с равновесием в точке E'_A , а страна B — на кривую U'_B с равновесием в точке E'_B . Новые общественные кривые безразличия обеспечат обеим странам более высокий уровень потребления, который был недостижим для них в условиях автаркии.

Таким образом, взаимовыгодная торговля двух стран в данной модели основана исключительно на несовпадении вкусов и предпочтений потребителей стран A и B .

ТЕОРИЯ СХОДСТВА ПРЕДПОЧТЕНИЙ

В отличие от только что рассмотренной модели теория, разработанная шведским экономистом С. Линдером, предполагает не различие вкусов и предпочтений потребителей отдельных стран, а их сходство. С. Линдер полагал, что любая страна обычно экспортирует те виды продукции, внутренний спрос на которые достаточно велик и в тоже время полностью удовлетворен.

Прежде чем начать экспорт продукта за рубеж, необходимо полностью удовлетворить массовый спрос на него, предъявляемый местными потребителями. При этом производство, ориентированное на внутренний рынок, должно быть достаточно большим, чтобы фирмы могли получить заметную экономию на масштабе, снизить издержки производства продукции и тем самым создать необходимые предпосылки для выхода данного продукта на зарубежные рынки.

С. Линдер считал, что внешние рынки, перспективные с точки зрения объема продаж, находятся в тех странах, где уровень дохода и характер предпочтений населения в целом сходны с аналогичными параметрами страны, намеревающейся осуществлять экспорт своей продукции. По мнению С. Линдера, страны с примерно одинаково высоким уровнем дохода в расчете на душу населения должны иметь и сходные предпочтения потребителей. Такие страны, удовлетворив в первую очередь потребности внутреннего рынка, часть выпускаемой продукции будут экспортировать, ориентируясь на перспективные в отношении объема продаж зарубежные рынки.

Практика международной торговли последних лет подтверждает правильность двух важнейших положений теории С. Линдера. Первое сводится к тому, что торговля продукцией обрабатывающей промышленности в широких масштабах осуществляется между странами с приблизительно одинаковым среднедушевым доходом и сходными характеристиками спроса. Второе положение рассматриваемой теории заключается в том, что международная торговля осуществляется хотя и сходными, но все же в известной степени дифференцированными продуктами.

Действительно, как показывает статистика, подавляющая часть международной торговли продукцией обрабатывающей промышленности приходится на страны с относительно высоким доходом — США, Канаду, Японию и европейские страны. При чем весьма значительная часть внешнеторгового оборота этих стран приходится на торговлю сходными товарами. Каждая из перечисленных выше стран импортирует немало

товаров, которые широко представлены в ее экспорте. Германия, например, экспортирует автомобили BMW в Италию и в тоже время импортирует машины «фиат». Франция импортирует автомобили обеих названных марок, одновременно экспортируя «рено» и «пежо» в Германию и Италию. Немало примеров подобной торговли можно привести из практики внешнеторгового обмена США, Канады, Японии и других промышленно развитых стран.

Выводы теории С. Линдера о характере международных товарных потоков интересны тем, что они не только не предусмотрены теорией распределения факторов производства, но и полностью противоречат ей. В соответствии с теоремой Хекшера–Олина наиболее активно международная торговля должна развиваться между странами, существенно различающимися по обеспеченности факторами производства и потребительским предпочтениям, так как именно такие различия обуславливают углубление дифференциации цен. Теория факторов производства утверждает, далее, что экспорт страны должен существенно отличаться от ее импорта, поскольку производство экспортных и импортных товаров требует разных факторов производства.

С. Линдер подчеркивает, что его теория применима только к торговле продукцией обрабатывающей промышленности, так как только в отношении такой продукции предпочтения потребителей и экономия от масштаба играют особо важную роль. А вот торговля продукцией добывающей промышленности, по его мнению, может быть адекватно объяснена традиционной теорией международной торговли, которая охватывает предложение факторов производства, включая естественные ресурсы и климат.

Теории С. Линдера присущи и другие ограничения. Она предполагает не просто высокий уровень доходов в стране, но и сравнительно равномерное распределение доходов между отдельными группами населения. Следовательно, применение теории сходства предпочтений к сравнительно бедным странам, для которых характерна высокая поляризация доходов, весьма проблематично.

ВЫВОДЫ

1. На мировом рынке, равно как и на внутреннем, равновесные цены и объемы определяются совместным воздействием спроса и предложения. Кривая спроса в международной торговле зависит от системы вкусов и

предпочтений населения данной страны и уровня дохода. Кривую предложения можно получить, располагая информацией о производственных возможностях страны, которые, в свою очередь, определяются наличием факторов производства и применяемыми технологиями.

2. За кривыми спроса стоят кривые безразличия. В анализе международной торговли широко используются общественные кривые безразличия, отражающие вкусы и предпочтения населения страны в целом, а не отдельных потребителей, как это имеет место в традиционном микроанализе. Переход от индивидуальных кривых безразличия к общественным предполагает введение ряда ограничений, которые позволяют соблюсти логическую корректность такого перехода.

Применение техники общественных кривых безразличия позволяет точно описать условия, существовавшие до и после установления торговых отношений двух стран. В условиях автаркии точка касания границы производственных возможностей с одной из кривых безразличия отражает такой уровень производства, который максимизирует благосостояние общества.

В результате международной торговли каждая из стран получает в качестве выигрыша ровно столько, сколько ей дает переход к новой кривой безразличия, дальше отстоящей от начала координат.

3. Международная торговля неоднозначно воздействует на уровень благосостояния отдельных категорий экономических агентов внутри страны: выигрывают потребители, а проигрывают местные производители товара, конкурирующего с импортным. Выигрыш одних экономических агентов и потери других объясняются изменением отдачи одних видов факторов за счет других видов.

4. Распределение выигрыша от международной торговли среди торговых партнеров различных стран зависит от степени изменения внутренних цен. Больше выигрывает та страна, чьи цены претерпели большее изменение в процессе международной торговли.

5. Соотношение экспортных цен данной страны к ее импортным ценам отражает условия торговли. Условия торговли рассчитываются в виде нескольких индексов: товарных, доходных и факториальных. Эти индексы дают важную информацию о положении страны в системе международной торговли и характере тенденций его изменения.

6. Существует ряд альтернативных теорий, объясняющих международную теорию на основе характеристик потребительского спроса. В частности, международная торговля возможна исходя исключительно из различия потребительских предпочтений населения двух стран. Теория

С. Линдера объясняет международную торговлю среди развитых стран мира одними и теми же, но дифференцированными товарами сходством предпочтений потребителей различных стран.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Спрос в международной торговле
Общественные кривые безразличия
Распределение выигрыша от международной торговли
Условия торговли
Торговля, основанная на различиях в предпочтениях потребителей
Теория сходства предпочтений

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Какой информацией необходимо располагать для построения кривой спроса в международной торговле?
2. Чем отличаются общественные кривые безразличия от индивидуальных?
3. При каких ограничениях возможно корректное применение общественных кривых безразличия в анализе международной торговли?
4. Воспроизведите логическую цепочку взаимодействий в рамках теории Хекшера–Олина, объясняющую выигрыш одних и потери других экономических агентов в процессе международной торговли.
5. От чего зависит распределение выигрыша от торговли между торговыми странами?
6. Оцените справедливость следующего утверждения: развитие международной торговли ведет к ее самоликвидации, так как приводит к выравниванию цен и издержек производства товаров.
7. Чем различаются между собой отдельные индексы, выражающие условия торговли?
8. Предположим, что условия торговли для данной страны улучшились со 100 до 115%. Означает ли это, что условия торговли для ее торгового партнера ухудшились?
9. В каком случае экспорт или импорт считаются эластичными, а в каком — нет?

ГЛАВА 4

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

4.1. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

В двух предыдущих главах, посвященных анализу спроса и предложения в международной торговле, мы ответили на вопрос, почему страны торгуют друг с другом? Сейчас нас будет интересовать другой, хотя и связанный с первым, вопрос, *какую политику в области международной торговли проводят отдельные страны?*

Международная торговля, как уже отмечалось, неизбежно приводит к изменению уровня благосостояния отдельных слоев населения в любой торгующей стране: одни выигрывают в результате торговых сделок, другие несут известные потери. К тому же общий выигрыш от международной торговли обычно неравномерно распределяется между партнерами по торговле: одни страны получают большую часть выигрыша, другие — меньшую часть. Следовательно, международная торговля затрагивает экономические интересы отдельных слоев населения и целых стран, интересы, которые переплетаются самым сложным образом и вступают в противоречие друг с другом. Это и обуславливает необходимость целенаправленного воздействия государства на торговые отношения с другими странами с помощью тарифов и нетарифных методов регулирования. При этом государство, регулируя внешнеторговые операции, преследует цель создания наиболее благоприятных условий для развития национальной экономики.

Предыдущий анализ привел к выводу, что в наибольшей степени интересам любой страны отвечает *политика свободной торговли*, при проведении которой государство воздерживается от непосредственного вме-

шательства во внешнюю торговлю, позволяя ей развиваться под влиянием свободных сил спроса и предложения. Именно свободная торговля позволяет максимизировать объемы выпускаемой продукции у каждой из торгующих стран, равно как и получаемый от торговли выигрыш.

Хотя экономическая наука, начиная со времен А. Смита, однозначно выступает за либерализацию внешнеторговых отношений, на практике абсолютно свободной торговли никогда не было и, видимо, быть не может. Правительства всех стран вводят те или иные ограничения на пути движения международных потоков товаров и услуг.

Политика защиты национального рынка от иностранной конкуренции путем использования таможенных тарифов и нетарифных методов регулирования именуется *протекционизмом*. Конкретные формы политики протекционизма весьма разнообразны, они реализуются на национальном уровне, путем заключения двух- и многосторонних соглашений, охватывают режим импорта и экспорта, правила контроля, взимания пошлин и сборов и т. д.

В современном мире проведение политики протекционизма в крайних формах вряд ли возможно.

Позиции протекционизма серьезно подорваны. Экономическая наука в целом отрицательно относится к протекционизму, однако, его сторонники все же встречаются в деловых и политических кругах ряда стран. Правительства многих стран, определяя внешнеторговую политику, с одной стороны, стремятся всемерно увеличить объемы экспорта, повышая конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке, а с другой стороны, пытаются ограничить импорт, чтобы снизить конкурентоспособность зарубежных товаров на внутреннем рынке.

Фактически и сегодня многовековая дилемма, что лучше — свободная торговля или протекционизм — окончательно не решена. В истории международной торговли были периоды, когда чаша весов склонялась то в одну сторону, то в другую, но внешнеторговая практика, как правило, не принимала крайних, экстремальных форм.

Современный протекционизм, как правило, многолик и скрытен. Вместо таможенных тарифов широко применяются нетарифные методы защиты, протекционистские действия часто имеют выборочный характер, т. е. используются против конкретных товаров и продукции отдельных отраслей, а также против некоторых стран. Позиции протекционизма более сильны в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, чем в промышленно развитых странах мира. Господствующей все же является тенденция к либерализации внешнеторговых связей.

4.2. ЭКОНОМИКА ТАРИФА

Таможенный тариф — наиболее старый и важный вид торговых ограничений. Он представляет собой сбор, взимаемый с таможенной стоимости товаров при пересечении ими таможенной границы государства по заранее установленным ставкам.

В прошлом таможенный тариф был абсолютно доминирующей формой государственного регулирования международной торговли и важной статьей доходов бюджета. Он взимался не только с импортируемых товаров, но и с экспортируемых, а так же следующих транзитом через территорию той или иной страны.

Однако действие Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного сразу же по окончании второй мировой войны, в корне изменило ситуацию с тарифами. Прежде всего, за прошедшие годы понизился средний уровень таможенного тарифа. Далее, страны, заключившие ГАТТ, отказались от экспортного тарифа. Он используется сейчас только в торговой практике некоторых развивающихся стран и стран с переходной экономикой, включая Россию, и распространяется обычно на товары традиционного экспорта. В России суммы экспортного тарифа в отдельные годы в несколько раз превышали суммы импортного тарифа, что является одним из препятствий для вступления страны во Всемирную торговую организацию (ВТО).

С помощью экспортного тарифа развивающиеся страны стремятся повысить цены на вывозимую продукцию и увеличить свои доходы. Крайне редко встречается ныне и транзитный тариф, к которому прибегают порой как к средству ведения торговой войны. В целом значение таможенного тарифа в настоящее время снижается, так как правительства большинства стран предпочитают прибегать к нетарифным методам ограничения международной торговли.

В данном разделе объектом рассмотрения будет исключительно импортный тариф, который представлен множеством таможенных пошлин, установленных для конкретных видов товаров.

Существуют различные способы установления таможенных пошлин. Наиболее распространен *адвалорный тариф* (ad valorem tariff), который устанавливается в процентах от стоимости импортируемых товаров. Поскольку основным объектом современной торговли является продукция обрабатывающей промышленности, постольку адвалорный тариф абсолютно преобладает: примерно 80% всех таможенных пошлин являются адвалорными.

По ряду товаров таможенная пошлина взимается в виде твердой суммы с единицы массы или объема импортируемых товаров. Такой тариф получил название *специфического* (specific tariff). Специфический тариф широко применялся в прошлом, когда основная часть мировой торговли приходилась на сырье.

И, наконец, для некоторых товаров таможенная пошлина строится путем сочетания адвалорного и специфического тарифов. Такой тариф принято называть *комбинированным* (compound tariff).

Экономические последствия введения тарифа многообразны: он воздействует на производство, потребление, товарооборот и благосостояние страны, которая ввела импортный тариф, и ее партнеров по торговле.

Для экономического анализа последствий введения импортного тарифа вновь обратимся к условному примеру двух стран, которые производят и потребляют один и тот же товар. В отсутствие торговли спрос и предложение определяют равновесие на рынках данного товара в каждой из стран. Для упрощения будем считать, что равновесные товарные цены на внутренних рынках двух стран выражены в одной и той же валюте. При этом абсолютный уровень цены в стране *A* выше, чем в стране *B*.

Допустим, что автаркия в отношениях двух стран закончилась и страны начали торговать друг с другом. Поскольку $P_A > P_B$, товар из страны *B* будет перемещаться в страну *A*. В процессе международной торговли цена товара в стране *B* будет возрастать, а в стране *A* снижаться до тех пор, пока внутренние цены двух стран не сольются в единую мировую цену.

Из национальных кривых спроса и предложения двух стран несложно вывести новые кривые: кривую спроса на импортируемые в страну *A* товары и кривую предложения экспорта из страны *B*. Спрос на импорт в стране *A* есть ни что иное как избыточный спрос потребителей на данный товар сверх того, что могут предложить отечественные производители данного товара. В свою очередь, предложение экспорта в стране *B* представляет собой избыток собственного производства данного товара над потребительским спросом населения этой страны.

На рис. 4.1 показано, как строится кривая спроса на импорт в стране *A*. В отсутствие торговых отношений при цене P_A спрос на импорт будет иметь нулевое значение. При цене P_1 дефицит данного товара составляет $Q_1^D - Q_1^S$. При этом в нашей модели дефицит может быть покрыт только за счет ввоза товаров из страны *B*. Если цена возрастает до P_2 то потребность в импорте уменьшится до $Q_2^D - Q_2^S$. Следовательно, кривая спроса на импорт D_1 будет иметь отрицательный наклон.

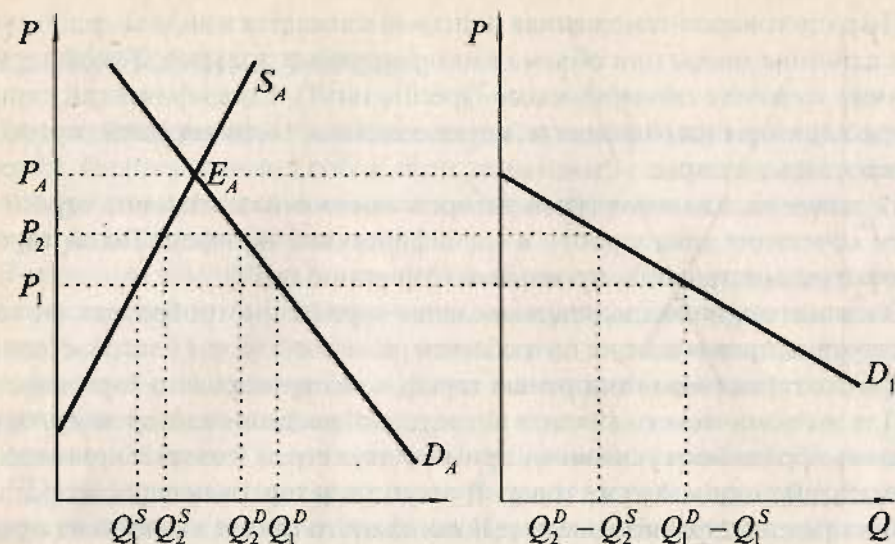


Рис. 4.1. Кривая спроса на импортируемые товары в стране А

В модели двух стран импорту страны А должен соответствовать экспорт страны В. При цене внутреннего рынка, равной P_B , страна В не сможет ничего экспортировать. Однако, если цена товара будет последовательно повышаться, на внутреннем рынке образуется излишек, который может быть направлен на экспорт. При этом, чем выше цена товара, тем больше объем экспорта. Поэтому кривая предложения экспорта S_x , как видно из рис. 4.2, будет иметь положительный наклон.

Равновесие на мировом рынке установится при условии равенства экспорта страны В импорту страны А. На рис. 4.3 показано, что пересечение кривых спроса на импорт D_1 и предложения экспорта S_x в точке E определяет равновесную мировую цену P_M и равновесный объем реализуемого товара Q_M . В точке E разница между внутренним спросом и предложением данного товара в стране А соответствует избытку внутреннего предложения над внутренним спросом в стране В, или, что то же самое, мировой спрос равен мировому предложению. Действительно, если $D_A - S_A = S_B - D_B$, то $D_A + D_B = S_A + S_B$, а отсюда $D_1 = S_x$.

Реакция национальных рынков двух стран и мирового рынка на введение специфического тарифа в сумме t с единицы товара показана на рис. 4.4. Рисунок показывает, что в результате введения тарифа цена товара в стране А увеличивается до P_1^A от уровня мировой цены, а в стране В падает до P_1^B . Разница между этими ценами будет равна сумме тарифа:

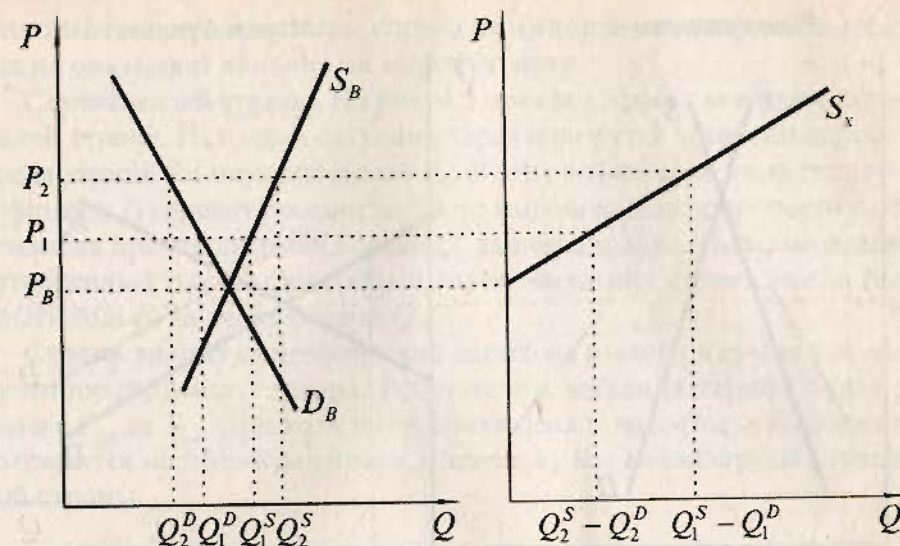


Рис. 4.2. Кривая предложения экспортных товаров в стране В

объем мировой торговли данным товаром сократится с Q_M в условиях свободной торговли до Q , при введении тарифа.

Таким образом, введение тарифа одновременно оказывает влияние как на цену, по которой страна А импортирует товар, так и на цену

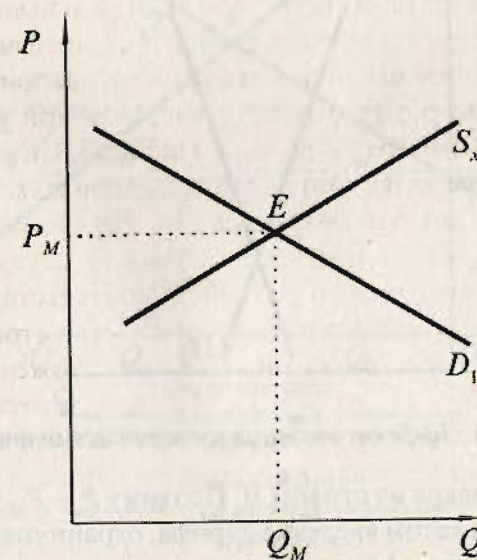


Рис. 4.3. Равновесие на мировом рынке

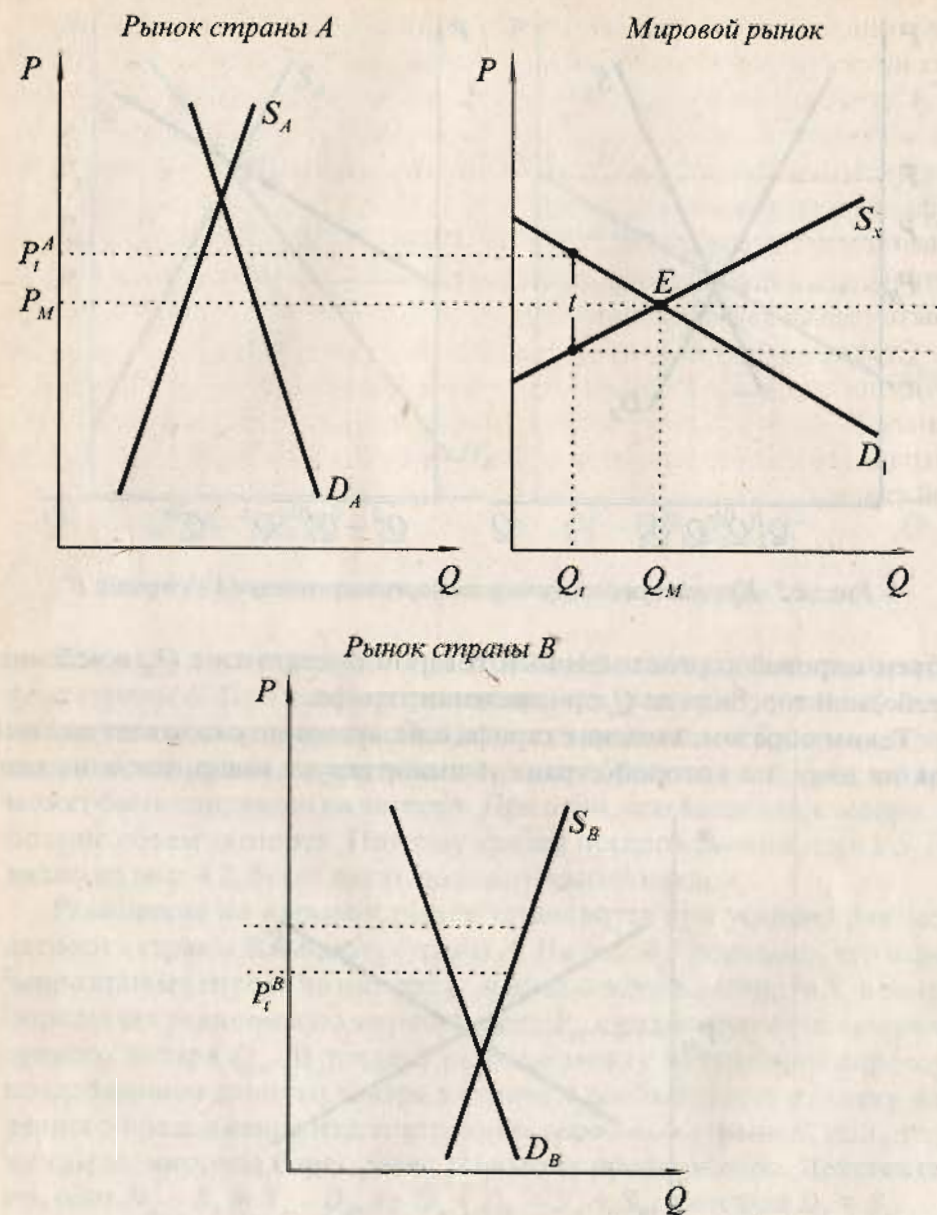


Рис. 4.4. Эффект введения импортного тарифа

экспорта этого же товара из страны В. Поэтому $P_t - P_M < t$, что является закономерным результатом введения тарифа, ограничивающего импорт. Однако на практике этот эффект часто является ничтожно малым. Большая часть стран мира относится к числу так называемых «малых стран».

Это означает, что изменение спроса на импортные товары в таких странах не оказывает влияния на мировую цену.

Случай малой страны. На рис. 4.5 показан эффект введения тарифа в малой стране. Исходная ситуация характеризуется кривыми спроса D и предложения S и мировой ценой P_M . В этих условиях возникает ситуация дефицита. Потребители смогли бы по мировой цене приобрести у отечественных производителей только Q_1 данного товара. Остальной неудовлетворенный платежеспособный спрос населения страна могла бы покрыть только за счет импорта $Q_1 Q_2$.

Страна вводит специфический тариф на импорт в сумме t за единицу импортируемого товара. Результатом введения тарифа будет рост цены с P_M до $P_{от}$. При этом внутренняя цена повысится, а мировая цена сохранится на прежнем уровне, поскольку мы анализируем случай малой страны.

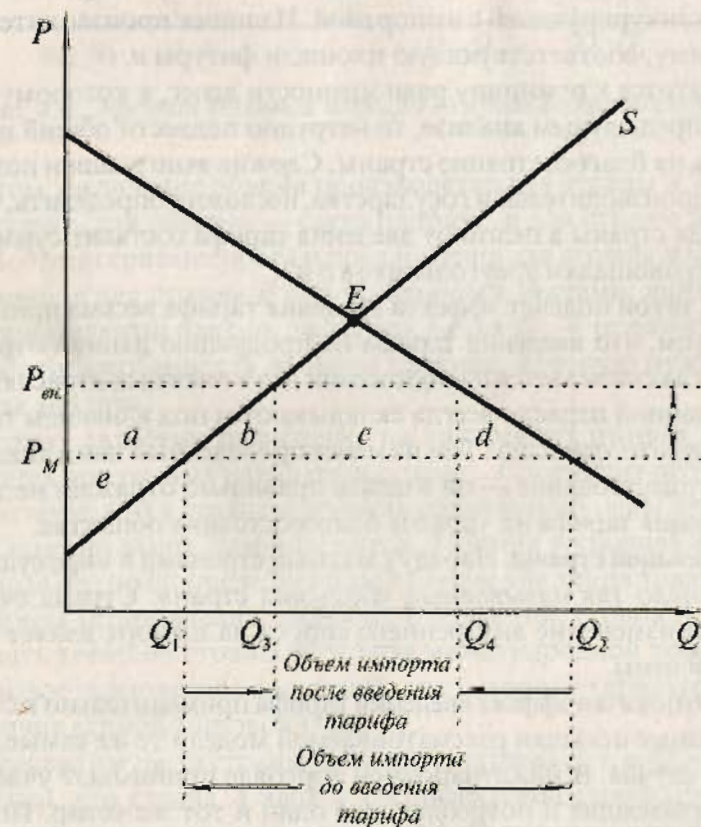


Рис. 4.5. Эффект введения тарифа в малой стране

Введение тарифа повлечет за собой ряд последствий.

1. Общий объем спроса сократится с Q_2 до Q_4 . Сокращение спроса произойдет за счет потребителей, которые по возросшей цене не смогут покупать данный товар.

2. Внутреннее производство товара возрастет. По увеличенной цене отечественные производители товара, конкурирующего с импортным, смогут выбросить на рынок не Q_1 , а Q_3 товара.

3. Объем импорта уменьшится. Объем импорта изменится в результате увеличения внутреннего производства и сокращения спроса.

4. Государство получит дополнительный доход, равный произведению ставки тарифа на объем импорта (площадь прямоугольника c).

5. Изменится благосостояние потребителей. Излишек потребителей сократится на сумму, соответствующую площадям фигур a, b, c и d .

6. Повысится уровень благосостояния отечественных производителей продукции, конкурирующей с импортной. Излишек производителей возрастет на сумму, соответствующую площади фигуры a .

Если обратится к принципу равноценности денег, к которому мы уже прибегали в предыдущем анализе, то нетрудно подвести общий итог введения тарифа на благосостояние страны. Сложив выигрыши и потери потребителей, производителей и государства, несложно определить, что чистый ущерб для страны в целом от введения тарифа составит сумму, соответствующую площадям треугольников b и d .

Конечно, такой подсчет эффекта введения тарифа весьма приблизителен. Дело в том, что введение тарифа на продукцию данной отрасли на практике всегда сказывается на положении дел в смежных отраслях, равно как доходы данной отрасли всегда складываются под влиянием тарифов, введенных в других отраслях. Тем не менее проведенный нами анализ имеет право на существование — он в целом правильно отражает негативное влияние введения тарифа на уровень благосостояния общества.

Случай большой страны. Наряду с малыми странами в мире существует небольшое число так называемых «больших стран». Страна считается большой если изменение внутреннего спроса на импорт влияет на уровень мировой цены.

На рис. 4.6 показан эффект введения тарифа применительно к большой стране. Исходные посылки рассматриваемой модели те же самые, что и в предыдущем случае. В международной торговле принимают участие две страны, производящие и потребляющие один и тот же товар. По вертикальной оси будем откладывать цены, а по горизонтальной — объемы выпуска одного и того же товара для стран A и B .

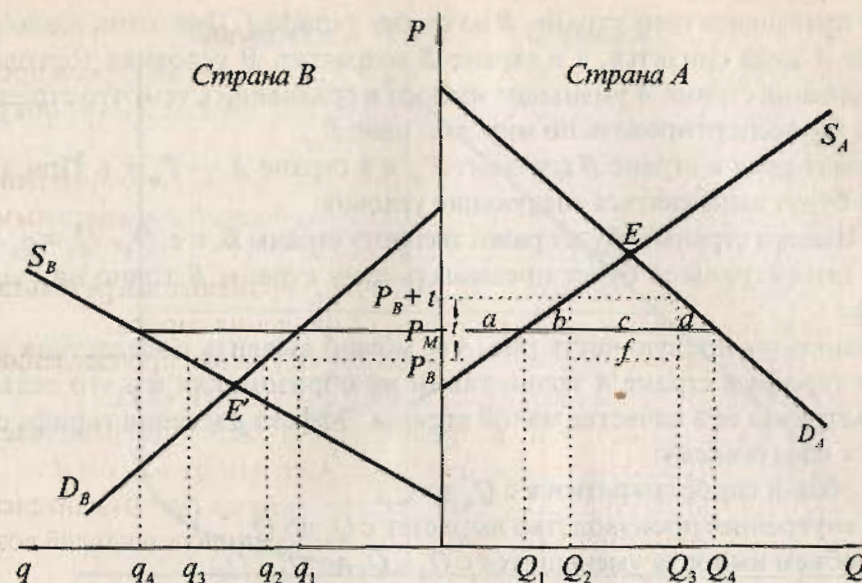


Рис. 4.6. Эффект введения тарифа в случае большой страны

При этом увеличение объема производства для страны A на этом рисунке показано, как обычно — слева направо, а для страны B — налево от нуля. Поэтому кривые спроса и предложения для страны A будут иметь обычный вид, а для страны B они поменяются местами: линия S_B будет иметь отрицательный наклон, тогда как линия D_B — положительный. В этом и состоит особенность данного рисунка, которую нужно иметь в виду в ходе анализа.

В условиях автаркии равновесие на внутренних рынках двух стран складывается при разных равновесных ценах. Соотношение точек E и E' свидетельствует, что в стране A уровень равновесной цены на один и тот же товар заметно выше, чем в стране B . Разница в уровнях внутренних равновесных цен предопределяет направление движения товарных потоков с началом установления торговых отношений: страна A начнет импортировать товар из страны B . В ходе международной торговли установится новое равновесное состояние, для которого характерно:

1) наличие единой мировой цены P_M ;

2) равенство импорта страны A экспорту страны B , т. е. $Q_4 - Q_1 = q_1 - q_4$.

Допустим, что страна A вводит специфический тариф t , установленный в твердой сумме с единицы массы или объема импорта. Введение тарифа сразу же отразится на цене товара. Новая равновесная цена страны A

будет превышать цену страны B на сумму тарифа t . При этом, однако, в стране A цена снизится, а в стране B возрастет. В условиях торгового ограничения страна A уменьшит импорт в сравнении с тем, что страна B могла бы экспортировать по мировой цене P_M .

Новая цена в стране B составит P_B , а в стране A — $P_B + t$. При этих ценах будут выполняться следующие условия:

- 1) Импорт страны A будет равен экспорту страны B , т. е. $Q_3 - Q_2 = q_2 - q_3$;
- 2) цена страны A будет превышать цену страны B точно на сумму тарифа t .

Используя правую часть рис. 4.6, можно выявить последствия введения тарифа в стране A точно таким же образом, как мы это делали, рассматривая ее в качестве малой страны. Эффект введения тарифа сведется к следующему:

- 1) общий спрос сократится с Q_4 до Q_3 ;
- 2) внутреннее производство вырастет с Q_1 до Q_2 ;
- 3) объем импорта уменьшится с $Q_4 - Q_1$ до $Q_3 - Q_2$;
- 4) дополнительный доход государства составит сумму, соответствующую площади фигуры $(c + f)$;
- 5) излишек потребителей уменьшится;
- 6) излишек производителей увеличится.

Разница в ценах зависит от эластичности спроса и предложения в странах A и B . Здесь возможны два крайних случая. Первый будет иметь место, если кривая предложения S_B характеризуется совершенной эластичностью и, следовательно, имеет вид горизонтальной линии. В этой ситуации цена страны B не отреагирует на введение тарифа в стране A , а цена страны A вырастет на всю сумму тарифа. Следовательно, страна A в этой ситуации будет малой страной, а условия торговли останутся неизменными.

Второй крайний случай будет иметь место, если кривая предложения S_B совершенно неэластична, т. е. имеет вид вертикальной линии, а внутренний спрос на данный товар равен нулю. Последнее предположение, на первый взгляд, может показаться нереалистичным. Однако такие факты встречаются в практике государств-экспортеров из числа развивающихся стран. Эта ситуация представлена на рис. 4.7.

Отметим, что рис. 4.7 построен на тех же принципах, что и рис. 4.6. Основное отличие этих рисунков заключается в том, что кривая S_B представлена вертикальной линией.

В условиях свободной торговли по мировой цене P_M импорт страны A равен $Q_2 - Q_1$. Когда страна A вводит специфический тариф, цена товара у

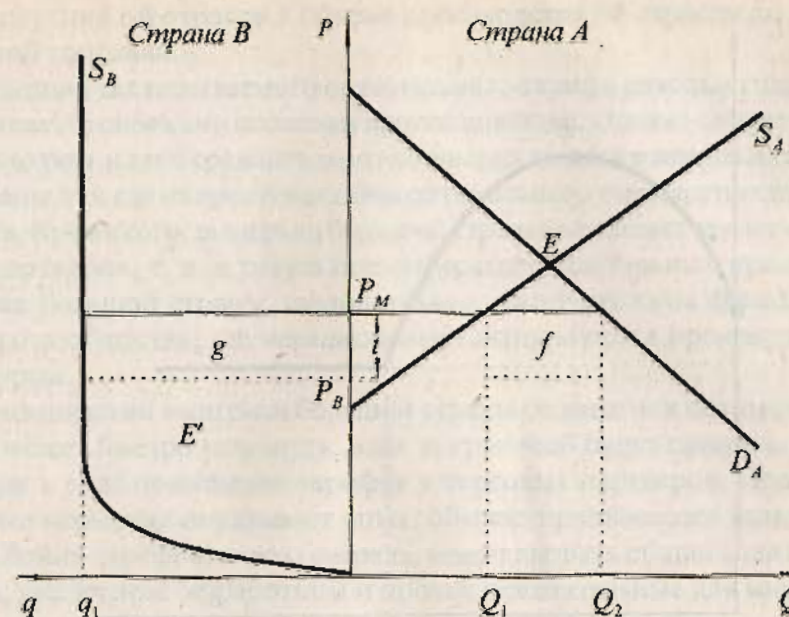


Рис. 4.7. Ситуация совершенно неэластичного экспорта

ее торгового партнера уменьшается на сумму тарифа t и составляет P_B . В стране A цена товара остается неизменной. Дело в том, что производители страны B не заинтересованы в сокращении экспорта, когда цена падает. Поскольку цена товара в стране A не изменилась, импорт этой страны не реагирует на введение тарифа.

Доход от введенного тарифа, получаемой страной A (площадь прямоугольника f), уплачивают производители страны B , чей экспорт сокращается на размер этого дохода. Такое явление получило название «уплата налога иностранцами» и означает, что с введением тарифа условия торговли для страны B ухудшились.

Большая страна, вводя тариф и оказывая воздействие на уровень мировой цены, за счет улучшения своих условий торговли может получить одностороннее преимущество и повысить уровень общественного благосостояния. В связи с этим встает проблема нахождения так называемого «оптимального уровня» импортного тарифа.

Суть проблемы заключается в том, что таможенная пошлина может быть установлена в достаточно широком диапазоне: от нулевого значения, обеспечивающего полную свободу торговли, до такого уровня, когда тариф начинает носить запретительный характер и ввоз товаров в страну

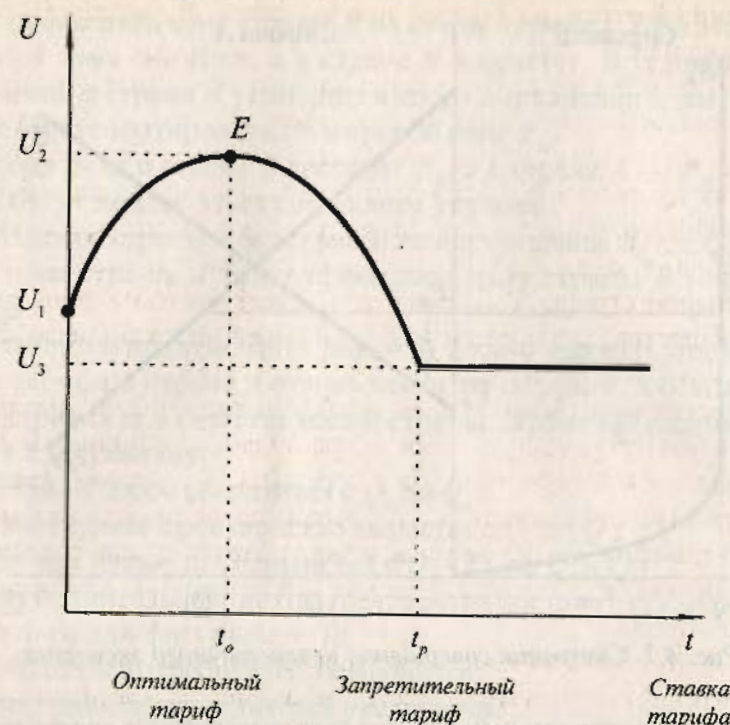


Рис. 4.8. Оптимальный тариф

прекращается. На рис. 4.8 показано, что при $t = 0$ благосостояние страны находится на уровне U_1 , а при запретительном тарифе t_p оно падает до U_3 .

Оптимальной считается такая тарифная ставка t_0 , при которой предельная выгода от улучшения условий торговли точно равна предельной эффективности потерь от введения тарифа, возникающих в результате сокращения внутреннего потребления и наращивания малоэффективного собственного производства товаров. Благосостояние страны при тарифе t_0 возрастает до уровня U_2 , т. е. максимизируется.

Следовательно, оптимальный уровень тарифа всегда имеет положительное значение ($t_0 > 0$), но он меньше запретительного тарифа ($t_0 < t_p$).

Формула расчета оптимального тарифа имеет вид

$$t_0^j = \frac{t_j - \sum a_{ij} t_i}{1 - \sum a_{ij}}, \quad (4.1)$$

где t_0^j — оптимальная ставка тарифа в j -й отрасли; t_j — номинальная ставка тарифа в j -й отрасли; t_i — номинальная ставка тарифа в i -й отрасли; a_{ij} —

доля продукции i -й отрасли в объеме производства j -й отрасли по ценам свободной торговли.

Концепция так называемого оптимального тарифа довольно часто используется сторонниками политики протекционизма. Однако следует иметь в виду, что речь идет о сравнительно небольших суммах в масштабах большой страны, так как на практике ставка оптимального тарифа относительно невелика. Кроме того, выигрыш большой страны возникает за счет ее торговых партнеров, т. е. в результате перераспределительных процессов. Выигрыш большой страны, следовательно, имеет место на фоне потерь мирового сообщества, где нерационально используются производственные ресурсы.

Экономический выигрыш большой страны от введения оптимального тарифа может быстро исчезнуть, если за границей будут приняты ответные меры в виде повышения тарифов у торговых партнеров. Подобные защитные меры, как показывает опыт, обычно принимаются незамедлительно. Война тарифов, в свою очередь, может вызвать общий спад производства, увеличение безработицы и прочие нежелательные для мирового сообщества процессы.

Поэтому существующая ныне международная правовая система исключает возможность принятия односторонних мер по изменению существующих тарифов. Для изменения ставки тарифа требуется проведение длительных консультаций на международном уровне. Правда, некоторые из развивающихся стран довольно успешно обходят эти преграды, вводя специфические средства регулирования, мало чем отличающиеся от тарифа. В Нигерии, например, это сбор на расширение национального экспорта, в Пакистане, Иране и Турции — муниципальный сбор, в Марокко и на Ямайке — гербовый сбор.

4.3. АРГУМЕНТЫ ЗА И ПРОТИВ ТАРИФОВ

Дискуссия между приверженцами свободной торговли и сторонниками протекционизма продолжается не одно столетие. Научные исследования в области теории международной торговли и торговой политики сформировали стойкое негативное отношение к тарифу, которое разделяет большинство экономистов, занимающихся международной экономикой.

Действительно, как показал анализ в предыдущем разделе, введение тарифа порождает чистые потери в производстве и потреблении страны,

прибегнувшей к этой форме внешнеторгового регулирования потоков товаров и услуг. Для сравнительно небольших стран чистые потери от введения ограничительных тарифов и квот доходят до 10 % потенциального национального дохода.¹

Однако только чистыми потерями издержки тарифа не ограничиваются. Имеются другие виды издержек, которые добавляются или накладываются на чистые потери, не говоря уже о соображениях политического характера. Это издержки, связанные с недополучением в полной мере экономии от масштаба и замедлении экономического роста, сокращением уровня занятости, замедлением внедрения инноваций и т. д. Все это и объясняет в целом отрицательное отношение экономистов к тарифу, равно как и к другим видам внешнеторговых ограничений.

Однако, несмотря на столь убедительные аргументы сторонников свободной торговли, тарифы применяются в практике внешнеторгового регулирования большинства стран мира и находят немало приверженцев в деловых и политических кругах. Набор аргументов в защиту тарифа весьма многообразен, он охватывает не только сферу экономики, но и политику, социологию и другие надстроечные отношения. При этом в той или иной стране упор делается на те из них, которые в большей степени выражают особенности экономического развития в данный период. Многие из приводимых аргументов явно ложны и основаны на непонимании сравнительных преимуществ, что, однако, не мешает успешно их использовать при манипулировании общественным мнением. Рассмотрим наиболее часто воспроизводимые и актуальные в условиях России аргументы в пользу введения тарифа.

УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЗАНЯТОСТИ

Этот явно ложный, но внешне крайне привлекательный для обывателя аргумент широко используется для обоснования введения тарифа отраслевыми лоббистами и политическими деятелями развивающихся стран и стран с переходной экономикой, включая Россию. Смысл этого аргумента довольно прост, и, на первый взгляд, он выглядит убедительно. Речь идет о том, что тариф должен защитить от иностранной конкуренции те отрасли отечественной экономики, которые выпускают дорогую и некачественную продукцию. Под прикрытием тарифа слабые отрасли экономики,

¹ Krugman P. R., Obstfeld M. International economics. — P.214–215.

производящие неконкурентоспособную продукцию, смогут наращивать объемы производства, обеспечивая занятость трудоспособного населения. Введение тарифа уменьшит объем импорта, что в силу эффекта мультипликатора благотворно скажется на ВВП и уровне занятости населения.

Ошибочность подобной аргументации очевидна. Во-первых, налицо явное непонимание разницы между абсолютным и сравнительным преимуществом. Наличие абсолютного преимущества вовсе не является единственно необходимым условием для «открытия» отрасли. При низком уровне заработной платы в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, как правило, возникает сравнительное преимущество, которое делает международную торговлю взаимовыгодной. Во-вторых, внутреннее производство не возрастает на сумму сокращения импорта, так как импорт уменьшается вследствие снижения потребления. Другими словами, введение тарифа уменьшает излишек потребителя. В-третьих, не принимаются во внимание альтернативные методы увеличения объема производства и уровня занятости — экспансионистская фискальная и монетарная политика. Справедливости ради отметим, что фискальная и монетарная экспансия могут привести к ускорению инфляции. Однако введение тарифа по сравнению с этими методами гораздо более инфляционно, так как первый эффект введения тарифа проявляется в росте цены.

СРЕДСТВО БОРЬБЫ С ДЕФИЦИТОМ ТОРГОВОГО БАЛАНСА

В странах, где существует крупный дефицит платежного баланса, ограничение импорта под влиянием тарифа иногда рассматривается как средство решения или, по крайней мере, ослабления данной проблемы. Мы не будем здесь останавливаться на критике этого аргумента, поскольку вопросы регулирования платежного баланса будут рассмотрены дальше в составе международной макроэкономики. Отметим лишь, что часто причина дефицита платежного баланса связана не с внешней торговлей, а с динамикой обменных курсов валют.

ДЕШЕВЫЙ ИНОСТРАННЫЙ ТРУД

Сторонники тарифа утверждают, что с его помощью можно защитить отечественных производителей от иностранных конкурентов, которые при производстве аналогичных видов продукции используют дешевый труд.

Именно низкий уровень оплаты труда за рубежом превращает отечественную продукцию в неконкурентоспособную.

Несмотря на внешнюю привлекательность этого аргумента, убедительность его весьма сомнительна. Действительно, уровень оплаты труда в отдельных странах неодинаков. Однако в данном случае важна не почасовая ставка заработной платы, а издержки на оплату труда в расчете на единицу продукции. Учет производительности труда в подобных сопоставлениях может дать прямо противоположные результаты. Дело в том, что дешевый труд, как правило, является и менее производительным трудом. Следовательно, в расчете на единицу продукции его потребуются больше, чем более дорогого труда отечественных рабочих.

Кроме того, наряду с трудом необходимо учитывать затраты других факторов производства, экономия которых может с лихвой покрыть увеличенные расходы на оплату труда.

МОЛОДЫЕ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Смысл этого аргумента можно раскрыть с помощью рис. 4.9, который показывает изменение во времени уровня внутренней цены продукции молодой отрасли промышленности до и после введения импортного

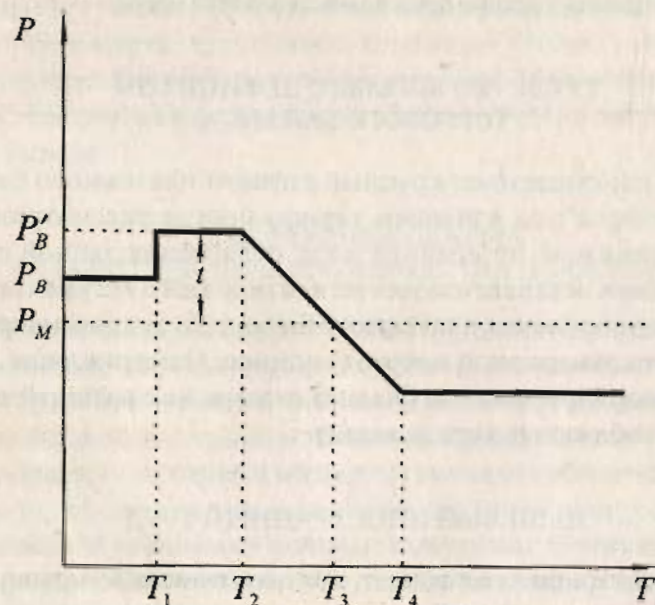


Рис. 4.9. Защита молодых отраслей с помощью импортного тарифа

тарифа. В начальный период времени уровень внутренней цены выше уровня мировой цены на аналогичную продукцию ($P_B > P_M$). Это значит, что отрасль неконкурентоспособна, ее продукция не раскупается потребителями, которые предпочитают импортные изделия.

В период T_1 вводится импортный тариф t , который защищает отрасль. Продукция отрасли теперь может продаваться внутри страны по цене P'_B , равной мировой цене с учетом тарифа $P'_B = P_M + t$. Дополнительные накопления, получаемые отраслью в период $T_1 T_2$, используются для обновления парка технологического оборудования, улучшения организации производства и труда, повышения квалификации работников. Последствия рационализации производства проявляются в снижении издержек производства, а следовательно, и цены. Цена продукции в период $T_2 T_3$ снижается и достигает уровня мировой. В период $T_3 T_4$ она падает ниже уровня мировой цены, отрасль превращается во вполне конкурентоспособную, введенный ранее тариф можно отменять.

К сожалению, практика свидетельствует, что фактически события далеко не всегда развиваются по описанному сценарию. Объясняется это тем, что после введения тарифа отрасль теряет стимулы к совершенствованию и никогда не дорастет до подлинной конкурентоспособности.

Гораздо эффективней тарифа в таком случае было бы предоставление отрасли производственной субсидии. Действительно, выделение субсидии не привело бы к росту цены, а следовательно, не произошло бы сужение внутреннего рынка, не пострадали бы потребители. К тому же целевое использование выделенных средств в этом случае легко проконтролировать.

ДОХОД ГОСУДАРСТВА

Средства, полученные государством в виде тарифа, пополняют доходы государственного бюджета. Было время, когда большая часть государственных доходов европейских стран формировалась за счет тарифов и пошлин на импортируемые товары. Однако в конце XX века структура доходной части бюджетов совсем иная, чем в XVIII веке, хотя и сейчас в ряде случаев тариф образует существенную прибавку в бюджет отдельных стран.

Аргумент в пользу введения тарифов для пополнения государственной казны традиционно широко используется в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Объясняется это тем, что из-за слабости центрального правительства, низкой финансовой дисциплины государство

просто не может собрать все причитающиеся ему налоги с бизнеса и населения и, следовательно, обеспечить регулярное финансирование отраслей бюджетной сферы.

Поэтому оно обращается к тарифу, уклониться от уплаты которого довольно сложно. «Тарифы могут быть полностью оправданы только в том случае, — считает П. Х. Линдерт, — когда страна бедна, а ее правительство настолько беспомощно, что тарифы являются жизненно важным источником средств для финансирования социальных программ и инвестиционной деятельности».¹

Понятно, что подобная ситуация является скорее исключением, нежели общим правилом. Целесообразнее найти и провести другие меры экономической политики для пополнения доходов государственного бюджета. Например, на общую сумму тарифа можно ввести налог на продажу или на потребление, взимание которого не сложнее, чем налога на импорт.

ВНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДОВОДЫ

В ряде случаев сторонники протекционизма выдвигают доводы в пользу тарифа, выходящие за сферу традиционного экономического анализа. В частности, с помощью тарифа предлагается защищать отрасли, производящие стратегически важные для обороны страны виды продукции либо продукцию, составляющую предмет национальной гордости или престижа.

Аргументы такого рода выдвигаются, как правило, группировками, лоббирующими интересы неконкурентоспособных отраслей или производств, изготавливающих продукцию, проходящую заключительные фазы своего жизненного цикла.

Но даже в подобных случаях производственная субсидия оказывается более эффективным инструментом экономической политики по сравнению с тарифом.

Анализ аргументов за и против тарифов приводит к выводу, что введение тарифа экономически оправдано в крайне ограниченном числе случаев. Любое предложение о введении тарифной защиты должно быть подвергнуто тщательному анализу на основе эмпирической информации на предмет изыскания альтернативных методов достижения поставленной цели, и такие методы, как показывает опыт, обычно находятся.

¹ Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. — С. 147.

4.4. НЕТАРИФНЫЕ ВИДЫ ТОРГОВЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

При всем значении тарифа он не является единственным методом осуществления политики в сфере международной торговли. Существуют и другие виды внешнеторговых ограничений, которые будут рассмотрены в настоящем разделе. Речь пойдет об импортных квотах, экспортных субсидиях, добровольном ограничении экспорта, демпинге и т. д.

Нетарифные ограничения осуществляются административными, финансовыми, кредитными и другими мерами. Всего их насчитывается более 800.

Нетарифные ограничения принято классифицировать на следующие группы:

1. Ограничения, связанные с государственным вмешательством в торговлю (субсидирование экспорта, государственные закупки, торговые операции государственных предприятий и т. д.).
2. Таможенные и административные импортные формальности, включая методы оценки таможенной стоимости товаров, классификацию тарифов и т. д.
3. Стандарты, включая требования к упаковке и маркировке товаров.
4. Специфические торговые барьеры (квотирование и лицензирование импорта, установление максимальных цен).
5. Импортные сборы (импортные депозиты, кредитные ограничения и т. п.).

За последние годы нетарифные ограничения получили широкое распространение в мировой практике, именно они, а не тарифы создают главную угрозу существующей мировой торговой системе, сложившейся за десятилетия, прошедшие после окончания второй мировой войны. По имеющимся оценкам, число нетарифных барьеров учетверяется каждые 15 лет и сейчас более половины мировой торговли является объектом нетарифных ограничений в той или иной форме.¹

Широкое распространение нетарифных препятствий на пути развития международной торговли объясняется рядом причин. Во-первых, большинство нетарифных ограничений не регулируются международными соглашениями и, следовательно, их введение является прерогативой правительств отдельных стран. Поэтому правительства могут свободно манипулировать различными видами нетарифных ограничений

¹ Salvatore D. International economics. — P. 258.

торговли, что практически невозможно в отношении тарифов, которые регулируются ВТО. Во-вторых, нетарифные барьеры обычно не приводят к немедленному повышению цены товара, а следовательно, не ложатся дополнительным налоговым бременем на потребителя. Введение же тарифа предполагает увеличение цены товара на сумму таможенной пошлины. Поэтому население спокойно воспринимает известие о введении нетарифных ограничений, а у правительства в этом плане развязаны руки.

ИМПОРТНАЯ КВОТА

Импортная квота, или контингент, является одним из наиболее распространенных видов нетарифных ограничений международной торговли.¹ Она устанавливает максимальную сумму или количество товаров, которое может быть импортировано в страну за определенный период времени.

Квотирование осуществляется правительственными органами на основе выдачи лицензий. *Лицензия* является документом, разрешающим ввоз в страну определенного количества товара в рамках выделенной квоты. Одновременно государство запрещает нелегализованный импорт.

Самым эффективным способом распределения лицензий является открытый аукцион. Конкурсная продажа импортных квот не только приносит государству доход, но и выбивает почву из под ног взяточников и коррупционеров.

Однако наряду с рыночным механизмом используются и административные методы распределения лицензий. В этом случае лицензии получают те фирмы, которые закрепились на рынке данного товара и на деле доказали свою способность эффективно осуществлять внешнеторговые операции. Однако административное распределение, ничего не давая государственной казне, создает благоприятную почву для взяток и коррупции.

Импортные квоты получили широкое распространение в Западной Европе сразу же после окончания второй мировой войны. Сегодня они применяются практически всеми развитыми странами для защиты главным образом своего сельскохозяйственного производства. Развивающиеся страны используют импортные квоты в качестве средства сбалансирования пла-

¹ Отметим, что наряду с импортными квотами существуют квоты на экспорт товаров. Однако экспортные квоты запрещены международными соглашениями и в рамках данной работы рассматриваться не будут.

тежных балансов и стимулирования импорта, замещающего продукцию обрабатывающей промышленности.

Влияние введения импортной квоты можно представить с помощью рис. 4.10, где показаны национальные кривые спроса и предложения товара x . В условиях свободной торговли при цене P_x спрос на товар x покрывается в объеме Q_1 за счет внутреннего производства и в объеме $(Q_2 - Q_1)$ за счет импорта. Установление импортной квоты AB увеличивает цену товара x до P'_x . При этой цене внутреннее производство увеличивается до Q_3 . Остальную часть национального спроса на товар покрывает квотируемый импорт $(Q_4 - Q_3)$. При этом внутреннее потребление сокращается на $(Q_2 - Q_4)$.

Если правительство реализует на аукционе импортную лицензию, то оно может получить доход, соответствующий площади прямоугольника $ABDC$. Импортная квота в этом случае будет равна 100% импортному тарифу.

Если в результате введения квоты кривая спроса сдвинется в положение D'_x , то может иметь место дальнейший рост цены до P''_x , внутреннего производства до Q_5 , а внутреннего потребления до $(Q_6 - Q_5)$.

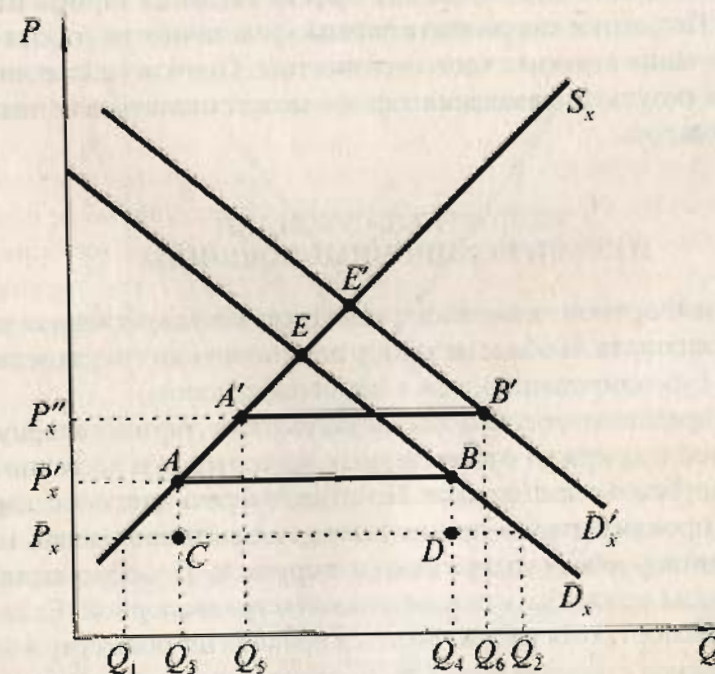


Рис. 4.10. Импортная квота

Если сравнивать последствия введения квоты и эквивалентного ей импортного тарифа, то можно отметить три важных различия. Первое, что отличает квоту от тарифа, — это последствия сдвига кривой спроса из положения D_x в положение D'_x .

Поскольку главное назначение квоты состоит в том, чтобы удерживать объемы импорта на неизменном уровне, рост внутреннего спроса повысит цену товара x до величины P'_x . При прежнем объеме импорта внутреннее производство и потребление увеличатся. Эквивалентный квоте тариф сохранит цену товара x на уровне P'_x , но ценой увеличения объема импорта.

Второе различие заключается в том, что импортная квота предполагает распределение лицензий. Если правительство не выставляет эти лицензии на открытый аукцион, а распределяет их административными методами, то фирмы, которым они достанутся, получают монопольную прибыль. Поэтому потенциальные импортеры приложат массу усилий по лоббированию своих интересов в правительстве и даже будут готовы предложить взятки официальным лицам. Следовательно, импортные квоты содержат в себе зерна коррупции.

И, наконец, в-третьих, импортная квота ограничивает импорт вполне определенным объемом, тогда как эффект введения тарифа не всегда однозначен. Последнее связано со степенью эластичности спроса и предложения, значения которых часто неизвестны. Поэтому снижение объема импорта в результате введения тарифа может оказаться не таким, каким оно ожидалось.

ЭКСПОРТНЫЕ СУБСИДИИ И КОМПЕНСАЦИОННЫЕ ПОШЛИНЫ

Наряду с импортной политикой существует государственная политика в области экспорта. В области экспортной политики государства чаще прибегают к субсидированию, чем к налогообложению.

Субсидия представляет собой денежную выплату, осуществляемую в целях финансовой поддержки отечественных экспортеров и косвенной дискриминации зарубежных импортеров. По существу, речь идет о государственной дотации производителям при их выходе на внешние рынки, которая покрывает разницу между издержками и выручкой. Подобно тарифу экспортная субсидия может быть специфической или адвалорной. Ее введение стимулирует экспорт, хотя расплачиваться приходится обществу в целом.

Однако *прямое субсидирование* экспортеров противоречит международным соглашениям. ГАТТ в рамках «Токио-раунд» (1973–1979 гг.) рас-

ценила экспортные субсидии как недобросовестную конкуренцию и разрешила импортирующим странам принимать ответные меры в виде компенсационных пошлин.

Позднее ВТО подтвердило запрет на прямое субсидирование экспорта. Поэтому на практике используется, как правило, не прямое, а *косвенное субсидирование* экспортеров в форме освобождения экспортных товаров от некоторых видов местных налогов, предоставления кредита на льготных условиях, льготного страхования, возврата импортных пошлин и т. д.

Эффект воздействия экспортной субсидии на цены прямо противоположен эффекту таможенного тарифа. Экспортная субсидия увеличивает цены экспортирующей страны и снижает их в импортирующей (рис. 4.11). Цена экспортирующей страны в результате представления экспортной субсидии возрастает с P_M до P_C . При этом рост цены происходит на меньшую величину в сравнении со специфической экспортной субсидией, так как в импортирующей стране цена товара x снижается с P_M до P_C^* .

В экспортирующей стране потери потребителей составляют площадь фигур $(a + b)$, выгода производителей — $(a + b + c)$, а государственная

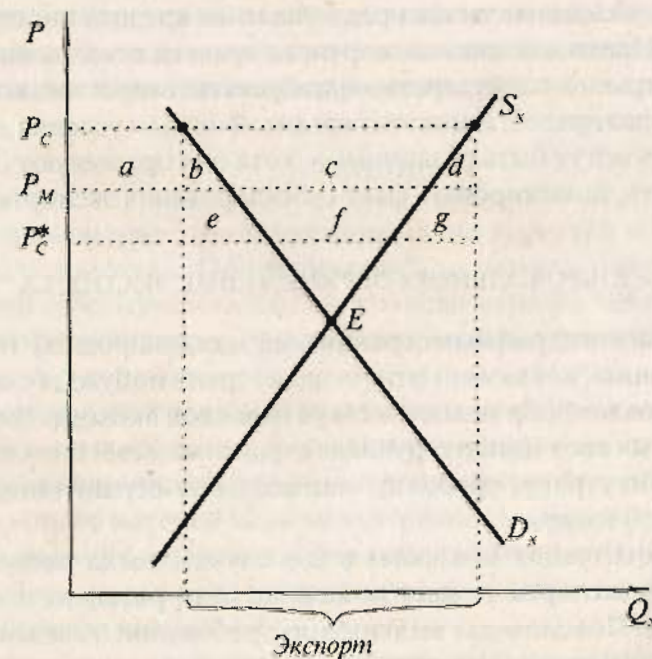


Рис. 4.11. Эффект экспортной субсидии

субсидия — $(b + c + d + e + f + g)$. Следовательно, благосостояние страны сокращается на сумму $(b + d + e + f + g)$. При этом суммы, соответствующие площадям треугольников b и d , являются теми же самыми потерями потребителей и производителей, которые возникали при введении тарифа. Однако в отличие от тарифа экспортная субсидия ухудшает условия торговли, так как на зарубежном рынке цена экспортного товара снижается с P_M до P_C^* .

Потери от ухудшения условий торговли равны произведению разницы цен $(P_M - P_C^*)$ на объем экспорта с учетом субсидии, т. е. на сумму $(e + f + g)$. Таким образом, экспортная субсидия приводит к издержкам, которые превышают полученную выгоду и, следовательно, с экономической точки зрения она бессмысленна.

Предоставление экспортной субсидии обычно обосновывается соображениями политического характера. Страна-импортер, обнаружив факт экспортного субсидирования, по правилам ВТО вправе принять ответные меры, введя компенсационную пошлину. Компенсационные импортные пошлины нейтрализуют экспортные субсидии и в целом для мирового хозяйства выигрывают.

В этих условиях достаточно распространенной практикой маскировки экспортной субсидии является предоставление кредита иностранным государствам. Предоставление экспортного кредита оговаривается обязанностью иностранного государства приобретать товары только у фирм той страны, которая предоставила этот кредит. Формы и условия экспортного кредитования могут быть различными, хотя они преследуют одну и ту же цель — скрыть, замаскировать факт субсидирования экспорта.

«ДОБРОВОЛЬНОЕ» ОГРАНИЧЕНИЕ ЭКСПОРТА

Данный вид нетарифных ограничений международной торговли отражает ситуацию, когда импортирующая страна побуждает своего партнера по торговле «добровольно» сократить свой экспорт. Вместо введения импортных квот импортирующая страна оказывает давление на экспортирующую страну, требуя от нее введения ограничения на вывоз определенного товара.

Подобная ситуация возникает в том случае, когда растущий объем заграничного экспорта создает помехи на пути развития собственного производства. Поводом для выдвижения требований о введении «добровольного» ограничения экспорта являются, как правило, заявления отечественных производителей, которые утверждают, что неограниченный

ввоз того или иного товара из-за границы приводит к потерям на производстве и дезорганизации местного рынка. Средством давления на партнера по торговле выступает угроза введения торговых ограничений на столь высоком уровне, который поставит под сомнение саму возможность международной торговли между странами.

Практика показывает, что экспортирующие страны неохотно идут на ограничение своего экспорта, но в конце концов обычно приходят к консенсусу. «Добровольное» ограничение экспорта, по существу, представляет собой те же импортные ограничения, но перенесенные с границ импортирующей страны на границу страны-экспортера.

Послевоенный опыт говорит о том, что «добровольное» ограничение экспорта используется в качестве метода торговой политики, проводимой развитыми странами мира в конкурентной борьбе друг с другом. С 1950-х гг. США и ряд развитых стран применяли «добровольное» сокращение экспорта в отношении текстильных изделий из Японии, а позднее по таким товарам, как автомобили, обувь, сталь, трубы, телевизоры.

Если давление, оказываемое на торгового партнера, дает желаемые результаты, то по своим последствиям «добровольное» ограничение экспорта равноценно импортной квоте. Однако, поскольку страны-экспортеры обычно сопротивляются оказываемому на них нажиму, принято считать, что добровольное ограничение экспорта как средство торговой политики менее эффективно по сравнению с квотой.

ДЕМПИНГ

Ограничения в развитии международной торговли могут возникать в результате демпинга. Под демпингом понимается экспорт товаров по ценам ниже себестоимости или, по крайней мере, по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, т. е. демпинг является формой международной ценовой дискриминации.

В международной торговой практике выделяют несколько видов демпинга. *Постоянный демпинг* (persistent dumping) — это долговременная тенденция монополистов максимизировать общую прибыль, продавая товары по более высокой цене на внутреннем рынке, который изолирован с помощью транспортных издержек или торговых барьеров, по сравнению с мировым рынком, где можно столкнуться с конкуренцией иностранных производителей.

В отличие от постоянного *спорадический демпинг* (sporadic dumping) представляет собой эпизодическую продажу товара на мировом рынке

для того, чтобы извлечь временную выгоду, не снижая цену на внутреннем рынке. Необходимость в спорадическом демпинге возникает у фирмы тогда, когда она оказывается перед фактом перепроизводства товаров. Не имея возможности реализовать товар на внутреннем рынке, с одной стороны, и не желая останавливать свое производство — с другой, фирма принимает решение выбросить этот товар на мировой рынок и продать его там по более низкой цене, чем внутренняя.

И, наконец, хищническим демпингом (predatory dumping) называется временная продажа товара по цене ниже его себестоимости за границей. Этот вид демпинга имеет своей целью устранение иностранных производителей из бизнеса, после чего цена взлетает вверх, а монополярная власть беспрепятственно реализуется на мировом рынке в форме монополярной прибыли. На практике выделение названных видов демпинга часто затруднено, требует много времени и усилий.

В общем плане демпинг есть специфический случай международной ценовой дискриминации: фирма, которая реализует свою продукцию на двух и более рынках в целях максимизации получаемой прибыли вынуждена уравнивать предельные затраты и предельный доход на каждом из них.

Обратимся к рис. 4.12, который показывает почему фирма, действующая в условиях несовершенной конкуренции, оказывается вовлеченной в демпинг. Если фирма не участвует в международной торговле, а реализует свою продукцию исключительно на внутреннем рынке, она в соответствии с правилом максимизации прибыли будет производить объем Q_1 и продавать эту продукцию по цене $P_{вн}$. Когда же фирма выходит на мировой рынок, она вынуждена реализовывать свою продукцию по сложившейся мировой цене P_M .

Фирма, руководствующаяся в своих действиях гипотезой рационального поведения, в этих условиях повысит цену на внутреннем рынке до $P'_{вн}$, сократив объем продаж до Q_3 . На экспорт же будет направлена продукция в объеме $(Q_2 - Q_3)$ по цене P_M .

На первый взгляд может показаться странным, что фирма уменьшает объем реализации на внутреннем рынке по сравнительно высокой рыночной цене. Однако такое поведение фирмы объясняется очень просто: она следует общему правилу равенства предельных затрат и предельного дохода на каждом из рынков. При этом линия MR для внутреннего рынка будет иметь обычный вид, а линией MR для мирового рынка будет выступать линия мировой цены. Поэтому на рис. 4.12 MR имеет отрицательный наклон, а MR_1 принимает форму горизонтальной линии.

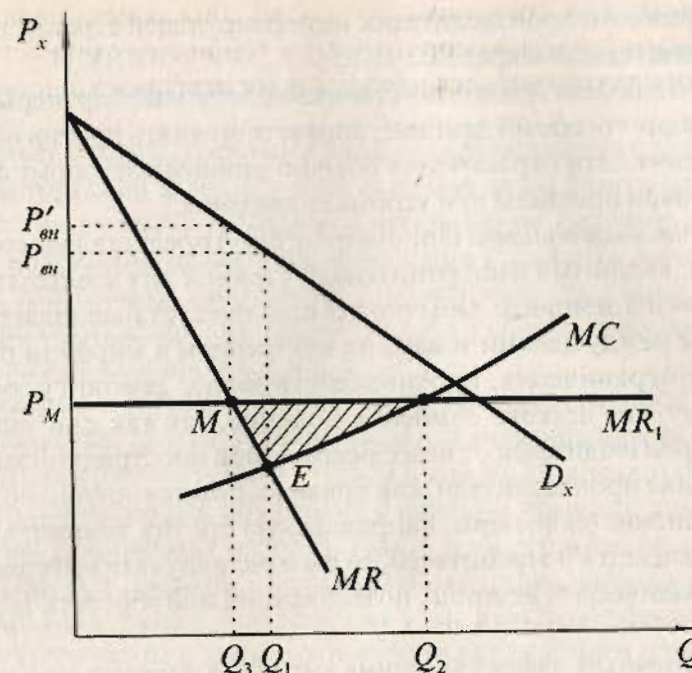


Рис. 4.12. Демпинг как форма международной ценовой дискриминации

На внутренний рынок будет направлен такой объем выпускаемой продукции Q_3 , для которого выполняется неравенство $MR < P_M$. В то же время реализация продукции на мировом рынке даст прибыль в точке, где $MR = MR_1$. Поэтому-то на экспорт будет направлена продукция в объеме $Q_2 - Q_3$.

Реализация экспортной продукции на мировом рынке увеличит прибыль фирмы на сумму, соответствующую площади заштрихованной фигуры MNE (разница между MR и MR_1 , умноженная на объем экспорта). При этом экспортный объем продукции не может быть возвращен на внутренний рынок, так как в этом случае внутренняя цена упала бы до уровня $P_{вн}$, а страна превратилась бы в чистого импортера.

В мировой торговой практике демпинг рассматривается как форма недобросовестной конкуренции, вне зависимости от того, в каком виде он выступает. Поэтому он запрещен как правилами ГАТТ — ВТО, так и национальным законодательством ряда стран. В 1967 г. в Женеве в рамках «Кеннеди-раунд» был введен в действие международный антидемпинговый кодекс, предусматривающий, в частности, процедуру определения

ущерба, нанесенного производителям импортирующей страны, и предоставление доказательств о вреде.

После того как факт демпинга установлен, торговые партнеры страны, осуществляющие товарный демпинг, вправе применять против нее торговые ограничения. Эти ограничения обычно принимают форму введения антидемпинговой пошлины или угрозы ее введения.

Антидемпинговая пошлина (antidumping duty) представляет собой временный сбор, вводимый импортирующей страной для компенсации потерь от товарного демпинга. Обычно эта пошлина устанавливается в размере разницы между ценами товара на внутреннем и мировом рынках.

Торговые ограничения, противодействующие демпингу, особенно хищническому, вне всякого сомнения полезны, так как они защищают внутренних производителей от недобросовестной иностранной конкуренции. Внутренние производители, как правило, безоговорочно поддерживают протекционистские меры, направленные против демпинга любого вида. Что же касается потребителей, то им в ряде случаев выгоден постоянный и спорадический демпинг, позволяющий приобретать товары по низкой цене.

Однако конечный эффект введения антидемпинговых пошлин весьма неопределен. Введение антидемпинговой пошлины обычно повышает уровень благосостояния импортирующей страны, но это повышение происходит за счет снижения благосостояния стран мирового сообщества.

Последующий эффект будет зависеть от характера реакции страны, осуществившей демпинг, на принятые в отношении нее меры. Реакция эта может быть неоднозначной, а следовательно, неоднозначны будут и последствия для благосостояния импортирующей страны и мирового сообщества.

Если, например, страна отказывается от демпинга и торговые ограничения в отношении нее снимаются, то импортирующая страна проигрывает, а мировое хозяйство оказывается в выигрыше. Однако если страна, уличенная в демпинге, прекратит поставки товаров на рынок, защищенный антидемпинговыми пошлинами, то ущерб понесут как импортирующая страна, так и мировое хозяйство.

Возможны и другие варианты поведения страны, осуществившей товарный демпинг.

Она может, например, перевести производство экспортной продукции на территорию импортирующей страны, используя возможности, имеющиеся у многонациональных корпораций.

ТЕХНИЧЕСКИЕ, АДМИНИСТРАТИВНЫЕ И ПРОЧИЕ СКРЫТЫЕ ВИДЫ ТОРГОВЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Наряду с рассмотренными видами ограничений в практике международной торговли используются скрытые виды торговых ограничений, количество которых измеряется несколькими сотнями наименований. Среди них можно назвать национальные стандарты качества, экологические требования, санитарные ограничения, требования к упаковке и маркировке изделий, внутренние налоги и сборы, требования к содержанию местных компонентов и т. д.

Введение некоторых из них является прерогативой центрального правительства, другие устанавливаются региональными властями. Поэтому даже применительно к одной и той же стране они образуют систему, которая не всегда объяснима с позиций обычной логики. В России, например, запрещено использовать в производстве продукты питания ряда пищевых добавок и красителей, которые широко применяются в европейских странах. В то же время у нас действуют более чем либеральные экологические нормы в отношении автомобилей и некоторых видов техники.

Ограничения такого рода оказывают существенное воздействие на направления и объемы международных потоков товаров и услуг. При этом не все из действующих видов ограничений являются протекционистскими мерами защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции.

Введение некоторых из них продиктовано заботой о жизни и здоровье населения, стремлением полнее проинформировать потребителя о возможных последствиях, связанных с приобретением и использованием иностранных товаров и услуг. Для выполнения этих требований часто необходимо вносить изменения в существующие технологии и получать соответствующий сертификат качества. Однако, чем бы не объяснялось введение скрытых видов торговых ограничений, все они дискриминируют иностранные товары в пользу отечественных, а издержки по введению такого рода ограничений перекладываются в конечном счете на плечи потребителей.

* * *

В современных условиях выбор торговой политики не является сугубо частным делом правительства той или иной страны. Любая страна, вводя те или иные торговые ограничения, не может не принимать во внимание коллективное мнение мирового сообщества, зафиксированное в

уставах международных экономических организаций, двух- и многосторонних соглашениях с другими странами.

Проведение последовательного курса на либерализацию внешнеэкономических связей в послевоенный период связано во многом с деятельностью ГАТТ, основанного в 1947 г. В числе учредителей этой международной организации было 23 страны, а число членов ГАТТ составляло 132 государства, что позволяло регулировать более 90% мировой торговли.

Важнейшим результатом деятельности ГАТТ было общее понижение уровня таможенного тарифа. Сразу же после окончания II мировой войны средняя величина таможенных пошлин была около 60%, доходя по отдельным группам товаров до 90%. В середине 50-х годов она составляла примерно 40%, в 70-е годы – около 10%, в 90-е – 5-7%.

Переговоры в рамках ГАТТ способствовали выработке кодекса поведения, требования которого обязательны для стран-участниц этого соглашения. Другие страны, не будучи членами ГАТТ, участвовали в его работе на правах наблюдателей и разделяли к принципам, провозглашенным этой организацией.

Среди правил торговой политики, разработанных ГАТТ, наиболее важны следующие:

1) *в области тарифов*: введение нового тарифа или увеличение существующего должно быть компенсировано за счет других тарифов с тем, чтобы не допустить ущерба для стран-экспортеров;

2) *в области импортных квот*: страны-члены ГАТТ не должны в одностороннем порядке вводить импортные квоты, за исключением случаев, когда импорт грозит уничтожить внутренний рынок;

3) *в области экспортных субсидий*: страны-члены ГАТТ не применяют экспортных субсидий, за исключением продукции сельскохозяйственного производства.

Нарушения кодекса поведения допускали и допускают лишь некоторые развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Благодаря следованию правилам поведения, выработанным ГАТТ, большинства стран мирового сообщества в 1950–70-х гг. для международной торговли воцарился «золотой век» — тогда был достигнут 7%-й рост мирового экспорта. 31 декабря 1995 г. ГАТТ, трансформировавшись в ВТО, прекратило свое существование.

Генеральный директор ВТО Ренато Руджеро призвал страны мирового сообщества к созданию глобальной зоны свободной торговли. Продолжая линию на сокращение тарифов и квот, ВТО планирует завершить работу по созданию единой зоны свободной торговли к 2020 г.

4.5. СИСТЕМА ВНЕШНЕТОРГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ

Россия, став суверенным государством, отказалась от монополии внешней торговли, которая на протяжении многих десятилетий существовала в бывшем СССР. Эта монополия предполагала сосредоточение всех внешнеторговых сделок исключительно в руках государства. Считалось, что тем самым внутренний рынок будет защищен от неустойчивой конъюнктуры мирового капиталистического рынка.

В бывшем СССР, как впрочем и в других социалистических странах, монополия внешней торговли существовала в крайних, экстремальных формах, к которым никогда не прибегали страны Запада. Развитые страны с рыночной экономикой используют монополию внешней торговли в чрезвычайных обстоятельствах на короткий период времени либо ограничивают ее операциями с конкретным набором товаров.

Несколько шире сфера распространения государственной монополии внешней торговли в развивающихся странах, где она нередко охватывает несколько десятков наименований товаров. Но нигде она не принимала такого всеохватывающего характера, как это было при социализме.

Объясняется это тем, что такой метод регулирования внешней торговли малоэффективен, как, впрочем, и любая монополия. При выборе торговых партнеров у нас во внимание принимались соображения политического характера, а отнюдь не наличие абсолютного или сравнительного преимущества. Это вело к формированию нерациональной структуры экспорта и импорта страны. Тем не менее нефтяные шоки 1970-х г. оказались выгодными для СССР, хотя для развитых стран они обернулись инфляцией и спадом производства. Однако уже в 1980-е гг. цены на нефть резко упали, что сократило экспортные доходы СССР. Ситуация в сфере международной торговли в конце 1980-х гг. объективно создала условия для либерализации внешнеторговой деятельности и коренной реорганизации ее регулирования.

В главе I отмечалось, что либерализация внешнеэкономической деятельности в России началась еще в годы так называемой перестройки и проходила с известным опережением общехозяйственных реформ. Указ Президента России от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» фактически завершил процесс ликвидации государственной монополии внешней торговли, включая валютную монополию. В середине 1992 г. был введен единый рыночный курс рубля, стал формироваться валютный рынок. В международных

расчетах по торговым сделкам стали применяться мировые цены и свободно конвертируемая валюта.

Следует особо подчеркнуть исключительную значимость для современной России международной торговли в отличие от других форм мирохозяйственных связей. Когда в стране отсутствуют внутренние накопления, а иностранные инвесторы воздерживаются от крупных вложений капитала в российскую экономику, именно поступления от внешней торговли становятся важнейшим источником средств на проведение реформ и обслуживание внешнего долга.

Рыночные реформы, прежде всего, повлияли на объем внешнеторгового оборота и структуру международной торговли. В результате сокращения объема внешнеторгового оборота удельный вес России в мировой торговле упал до одного процента. Другими словами, произошло общее ослабление позиций России в мировой торговле, страна превратилась во второстепенного торгового партнера. Обвальное сокращение товарооборота произошло и в отношении стран ближнего зарубежья. В 1992 г. он сократился почти на две трети, а в 1993 г. составил менее трети от уровня 1992 г.

Вслед за резким сокращением объема международной торговли, последовал известный рост товарооборота, который вскоре прекратился, наткнувшись на непреодолимое препятствие. Основу российского экспорта, как известно, составляют топливно-энергетические ресурсы и металлы. Минерально-сырьевые ресурсы и продукты их переработки обеспечивают почти две трети общего объема экспорта России.

В настоящее время увеличение их вывоза возможно только за счет сокращения внутреннего потребления, так как на экспорт Россия поставляет 42% всей добываемой нефти, более 50% — дизельного топлива, 36% мазута, более 36% — природного газа, 72% — минеральных удобрений, 85% — целлюлозы.¹

Экстенсивные факторы развития внешней торговли, обусловленные политикой либерализации, практически исчерпаны. В 1997 г. наметилась тревожная тенденция к сокращению товарооборота. Об этом свидетельствуют данные табл. 4.1.

Из приведенных данных видно, что внешнеторговый оборот в 1-м полугодии 1997 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года сократился почти на 4 %. При этом торговый оборот со странами СНГ сокращается быстрее, чем со странами дальнего зарубежья.

¹ Россия-1997. Экономическая конъюнктура. — М., 1997. — Вып. 3. — С. 183.

Таблица 4.1

Сокращение внешнеторгового оборота России.
(1-е полугодие 1997 г. в процентах к 1-му полугодю 1996 г.)¹

Торговый поток	Общий оборот	В том числе	
		с дальним зарубежьем	со странами СНГ
Экспорт	97,7	97,3	98,8
Импорт	93,3	99,3	81,9
Всего:	96,1	98,1	90,0

Преодолеть эту тенденцию удалось только после девальвации российского рубля в 1998г. Девальвация сделала отечественные товары более привлекательными для иностранцев, в результате чего российский экспорт стал расти. В тоже время иностранные товары подорожали, что привело к сокращению импорта. К тому же цены на продукцию традиционного российского экспорта продолжали сохраняться на достаточно высоком уровне.

Российская внешняя торговля более чем на три четверти ориентирована на страны дальнего зарубежья. Туда направляется около 80 % экспорта, основную часть которого составляют топливно-энергетические ресурсы, металлы и сырье. Научно-технические виды продукции, включая космические технологии, с трудом пробиваются на мировой рынок, встречая там дискриминационные ограничения.

В области продажи вооружений часть рыночного сегмента оказалась занятой конкурентами. В составе российского импорта значительную часть занимают потребительские товары, включая продовольствие. Удельный вес машин и оборудования невелик из-за сокращения инвестиций. Неорганизованная торговля составляет довольно заметную часть российского импорта.

Таким образом, либерализация внешнеэкономической деятельности в ходе рыночных реформ кардинально повлияла как на объемы общего внешнеторгового оборота России с зарубежными странами, так и на структурные характеристики международной торговли.

Сложную эволюцию переживает система государственного регулирования внешнеторгового оборота. На начальном этапе реформ тарифные ограничения либо отсутствовали, либо имели чисто символический характер. Такая политика ставила своей задачей привлечь на

¹ Россия-1997. Экономическая конъюнктура. — М., 1997. — Вып. 3. — С. 186.

внутренний рынок импортные товары, наполнить пустые полки магазинов. В 1993 г. был введен в действие закон «О таможенном тарифе», а в следующем году — Таможенный кодекс РФ.

По мере насыщения внутреннего рынка и обострения фискальных проблем в России ставки тарифа стали повышаться. Если в 1992 г. таможенные пошлины менялись на 5–15%, то уже в 1994 г. средняя ставка тарифа составила 12,5%, затронув в основном сельскохозяйственную продукцию.¹

На протяжении восьми лет реформ ставки импортного тарифа менялись многократно. При этом такие изменения происходили обычно в сторону увеличения тарифа, нередко бессистемно. Причем на некоторые товары таможенные тарифы были повышены до запретительного уровня.

Ужесточение тарифа имело место на фоне массового предоставления льгот отдельным импортерам, что способствовало развитию криминальных проявлений в этой сфере. В настоящее время средневзвешенная ставка импортного тарифа на одну треть превышает уровень стран-членов ВТО.

Особенностью внешнеторгового регулирования в России является широкое применение экспортных пошлин, которые в странах рыночной экономики обычно не используются или же устанавливаются на минимальном уровне.

В 1992–93 гг. экспортные пошлины охватывали до 80% российского экспорта.² Однако впоследствии по рекомендации Международного валютного фонда экспортный тариф был отменен, за исключением на нефть и газовый конденсат. Падение сборов от экспортных таможенных пошлин отрицательно сказалось на доходах бюджета. Отмена экспортного тарифа компенсировалась увеличением акциза на нефть и ростом тарифа за прокачку горючего по трубопроводам. С 1999 г. под воздействием финансового кризиса Россия вновь вернулась к практике взимания экспортных пошлин.

Россия широко практикует нетарифные ограничения международной торговли. По экспертным оценкам от двух третей до трех четвертей российского экспорта охвачено нетарифными барьерами. В России сохраняется ряд открытых и скрытых нетарифных ограничений как на экспортные, так и на импортные товары.

Таким образом, внешнеторговая политика России носит четко выраженный протекционистский характер. Это является одним из препятствий на пути вступления России в ВТО. Как известно, Россия оформила заявку на вступление в ВТО в 1994 г. Однако процедура вступления России в ВТО

¹ Финансовые известия. — 1997. — 30 окт.

² Экономика и жизнь. — 1994. — № 1.

происходит замедленно и сложно. В числе препятствий для вступления помимо высоких ставок таможенного тарифа можно назвать непризнание Западом России как страны с рыночной экономикой.

Европейский Союз, далее, требует предварительного присоединения России к некоторым международным соглашениям, в частности — о государственных закупках и торговле авиационной техникой. Выполнение же российской стороной требований этих соглашений чревато крупными потерями для отечественных производителей и государственного бюджета.

В России, наконец, не соответствуют нормам ВТО порядок оплаты сборов за таможенную очистку и оформление паспортов сделок. Эти сборы взимаются в виде определенного процента от суммы сделок, а по нормам ВТО они должны соответствовать фактической стоимости оформления документов.

Существуют противоречия о путях вступления в ВТО на уровне стран Таможенного союза, куда наряду с Россией входят Белоруссия, Казахстан и Киргизия. В частности, рассматривались два варианта присоединения к ВТО стран, входящих в Таможенный союз. По первому варианту государства, входящие в Таможенный союз, приостанавливают процедуру самостоятельного вхождения в ВТО, завершают формирование Таможенного союза, а уже потом в качестве самостоятельной таможенной зоны присоединяются к ВТО. Второй вариант предполагает самостоятельное вступление каждой страны в ВТО с последующим завершением формирования союза уже в рамках ВТО. Фактически страны избрали второй вариант присоединения к ВТО.

Таким образом, о внешнеторговой политике России в настоящее время рано говорить как о чем-то сложившемся и устоявшемся. За годы реформ меры, предпринимаемые в этой области, диктовались зачастую сиюминутными потребностями и складывающимися обстоятельствами, что явилось отражением общего состояния экономики России, колебаний ее экономического и политического курса. Процесс формирования системы внешнеэкономического регулирования, создания ее нормативно-правовой базы далеко не завершен.

ВЫВОДЫ

1. Политика свободной торговли, при которой государство воздерживается от непосредственного вмешательства во внешнюю торговлю, позволяя ей развиваться под воздействием свободных сил спроса и пред-

ложения, в наибольшей степени отвечает интересам торговых партнеров. Однако на практике страны прибегают к регулированию внешнеторговых операций, так как международная торговля затрагивает экономические интересы отдельных слоев населения и целых стран.

Политика защиты национального рынка от иностранной конкуренции с помощью таможенных тарифов и нетарифных ограничений получила название протекционизма. Протекционизм сохраняет свои позиции, хотя господствующей является тенденция к либерализации внешнеэкономических связей.

2. Таможенный тариф является старейшим и традиционным видом торговых ограничений, осуществляемых государством. Импортный тариф, изменяя благосостояние отдельных категорий экономических агентов, снижает общий уровень благосостояния страны, вводящей такой тариф: потери потребителей превышают выигрыш, получаемый производителями и государством, в чей доход идет таможенная пошлина.

3. Научные исследования в области торговой политики сформировали стойкое негативное отношение к тарифу, которое разделяет большинство экономистов, занимающихся международной экономикой. Тем не менее в пользу тарифа приводятся многочисленные аргументы, относящиеся как к экономике, так и к политике и социологии. Часть приводимых аргументов явно ошибочна из-за непонимания принципа сравнительных преимуществ, что, однако, не мешает успешно их использовать, манипулируя общественным мнением.

Другая часть аргументов имеет дискуссионный характер. Любое предложение о введении импортного тарифа должно подвергаться тщательному анализу на основе эмпирической информации на предмет изыскания альтернативных методов достижения поставленной цели, и такие методы в большинстве случаев находятся.

4. В последние десятилетия во внешнеторговой практике мирового сообщества широкое распространение получили нетарифные ограничения, которые сегодня и создают главную угрозу торговой системе. Нетарифные ограничения весьма многочисленны и проводятся в жизнь с помощью административных, финансовых, кредитных и иных мер. В их числе наиболее важную роль играют импортные квоты, экспортные субсидии и компенсационные пошлины, «добровольное» ограничение экспорта, демпинг, технические, административные и прочие скрытые виды торговых ограничений.

5. Россия, став суверенным государством, ликвидировала государственную монополию внешней торговли, которая на протяжении де-

сятелетий существовала в бывшем СССР. За несколько лет реформ торговая политика России прошла сложный и противоречивый путь развития от свободной торговли до жесткого протекционизма.

Особенностью внешнеторгового регулирования в России является широкое применение таможенных тарифов как на импорт, так и на экспорт товаров. Кроме того, значительная часть российского внешнеторгового оборота охвачена нетарифными ограничениями. Вместе с тем о торговой политике России еще рано говорить как о чем-то завершенном и сложившемся, ее формирование и создание нормативно-правовой базы еще не завершились.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Свободная торговля
Протекционизм
Таможенный тариф
Кривая спроса на импорт
Кривая предложения экспорта
Оптимальная ставка тарифа
Нетарифные виды торговых ограничений
Импортная квота
Экспортные субсидии
«Добровольное» ограничение экспорта
Демпинг
Технические, административные и прочие скрытые виды торговых ограничений
Государственная монополия внешней торговли

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Почему политика свободной торговли, несмотря на ее очевидные преимущества перед протекционизмом, столь редко применяется во внешне-торговой практике?
2. Каковы причины сохранения и особенности современного протекционизма?
3. В чем отличие адвалорного тарифа от специфического?
4. Каковы последствия введения импортного тарифа? В чем состоит разница эффектов тарифа в малой и большой стране?

5. Какую тарифную ставку принято считать оптимальной?

6. Определите уровень оптимального тарифа если номинальная ставка тарифа на конечный товар t_i равна 40%, доля стоимости импортного сырья в цене конечного товара a_j составляет 0,5, а номинальный тариф на импортируемое сырье t_i равен 40%.

Подсчитайте величину оптимального тарифа если

а) $t_i = 20\%$; б) $t_i = 0$; в) $t_i = 80\%$; г) $t_i = 100\%$; д) $t_i = 20\%$ и $a_j = 0,6$.

Какие выводы следуют из полученных результатов о зависимости между оптимальным тарифом и номинальным тарифом на конечный товар?

7. Имеется следующая информация:

	При наличии тарифа	При отмене тарифа
Мировая цена на сахар (в \$ за фунт)	0,10	0,10
Тариф	0,02	—
Внутренняя цена на сахар	0,12	0,10
Потребление сахара в стране (в млрд. \$)	20	22
Внутреннее производство сахара (в млрд. \$)	8	6
Объем импорта сахара (в млрд. \$)	12	16

Используя данную информацию, подсчитайте:

а) выигрыш потребителей сахара от упразднения тарифа;

б) величину потерь метных производителей сахара;

в) потери государственного бюджета от отмены тарифа на сахар;

г) чистый эффект от упразднения тарифа для экономики страны в целом.

8. Постройте кривую спроса на импорт в стране A , если спрос и предложение товара x в этой стране характеризуется следующими функциями: $D_A = 100 - 20P$; $S_A = 20 + 20P$.

9. Постройте кривую предложения экспорта по товару x в стране B , если функции спроса и предложения имеют вид: $D_B = 80 - 20P$, $S_B = 40 + 20P$.

Найдите состояние равновесия.

10. Используя рис. 4.5, определите последствия введения страной A специфической импортной пошлины в размере 5 дол. за единицу товара x .

11. Какие аргументы в пользу введения тарифа являются ошибочными? Какие из них спорны?

12. Сопоставьте последствия введения импортного тарифа и эквивалентной ему импортной квоты. Что из них выгодней для государства и почему?

13. При каких обстоятельствах страны идут на «добровольное» ограничение экспорта?

14. Какие виды демпинга вам известны? Чем они отличаются друг от друга?

15. Приведите конкретные примеры использования технических, административных и прочих скрытых видов торговых ограничений?

16. Почему введение государственной монополии внешней торговли является неэффективным методом регулирования внешнеторговых связей?

17. Как можно объяснить применительно к условиям России сочетание курса на либерализацию внешней торговли, с одной стороны, и явно протекционистский характер ее торговой политики, с другой стороны?

ГЛАВА 5

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Три предыдущие главы были посвящены рассмотрению теории международной торговли, т. е. причинам, вызывающим международное перемещение товаров и услуг, и последствиям, к которым оно приводит. В трех последующих главах будет проанализировано **международное перемещение факторов производства**: труда, капитала и технологий.

Международное перемещение факторов производства вместе с теорией международной торговли образуют микроэкономическую часть международной экономики. В экономическом плане международное движение факторов производства принципиально не отличается от перемещения потоков товаров и услуг, а при их изучении используется сходный микроэкономический инструментальный анализ. Более того, современная экономическая теория исходит из того, что торговля и движение факторов до известных пределов могут замещать друг друга, т. е. выступать как субституты.

Действительно, вместо того чтобы поставлять на экспорт товары с высокой трудоемкостью, страна, в избытке наделенная этим фактором производства, может переместить часть своих граждан в страны-импортеры ее продукции для работы по изготовлению товаров по месту их потребления.

В экономическом плане это приносит, как правило, большую выгоду, чем непосредственная торговля трудоемкими товарами.

На пути движения факторов производства стоит больше барьеров, чем на путях движения товаров и услуг. Причем многие из них не искусственного, а естественного происхождения. Меньшая мобильность факторов производства по сравнению с перемещением товаров и услуг объясняет их относительно меньшее воздействие на общественное благосостояние. Поэтому в теории международной торговли исходят из посылки

абсолютной мобильности товаров и совершенной немобильности факторов производства.

Серьезные различия в относительной обеспеченности отдельных стран производственными ресурсами порождают различия в ценах на эти ресурсы. Тем самым создаются различия в относительных ценах на товары, что, в свою очередь, служит основой возникновения сравнительных преимуществ во внешней торговле. Тот факт, что различие в ценах на факторы производства существовало до начала торговли, предполагает международную немобильность труда и капитала.

Однако на практике труд, капитал и технологии перемещаются между странами. Легальная или нелегальная миграция труда происходит из стран с низким уровнем оплаты в страны с более высокой оплатой. Международные потоки капитала устремляются туда, где выше уровень отдачи. Страны, располагающие передовыми технологиями, передают их туда, где испытывается их нехватка, имеются средства для приобретения этих технологий и выше цена лицензий. Другими словами, потоком факторов производства управляют те же стимулы, что и товарными потоками: они устремляются туда, где при прочих равных обстоятельствах выше цены.

Предметом рассмотрения данной главы является международное перемещение рабочей силы.

5.1. СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Массовые перемещения рабочей силы на большие расстояния и на длительное время являются непреложным фактом прошлой и настоящей истории человечества. Нынешнее негритянское население США, Канады и других стран американского континента в основе своей является потомками рабов, которых насильственно вывозили в свое время из Африки работорговцы.

После отмены рабства новый поток переселенцев хлынул из Старого света в Новый. На протяжении десятилетий миллионы людей из Европы направлялись в обе Америки и Австралию. Население таких стран, как США, Канада и Австралия целиком сформировалось за счет иммигрантов.

Наряду с такого рода глобальными перемещениями рабочей силы существовало и существует локальное движение населения. Так, революция

в России в октябре 1917 г. породила первую волну массового выхода людей из страны. Вторая волна пришлась на годы второй мировой войны, а третья — наблюдается в настоящее время.

Понятно, что крупные перемещения рабочей силы, какими бы причинами они не вызывались, имеют серьезные социально-экономические последствия и с этой точки зрения представляют интерес для экономической науки.

Различают *внутреннюю миграцию*, когда население перемещается между отдельными регионами внутри страны, и *внешнюю миграцию*, связанную с переездом рабочей силы из одной страны в другую на длительный срок, обычно не менее года. Объектом нашего рассмотрения будет исключительно внешняя миграция.

Внешняя миграция имеет две стороны:

1) *эмиграция*, т. е. выезд трудоспособного населения из страны пребывания для долговременного или постоянного проживания в другую страну;

2) *иммиграция*, т. е. приезд рабочей силы в данную страну из-за границы.

Различают, далее, возвратную и безвозвратную миграцию. *Возвратной* миграция будет в том случае, если мигранты по истечении какого-то периода времени возвращаются в отечество. Если же они остаются в принимающей стране навсегда, то такая миграция для страны пребывания будет *безвозвратной*.

Наконец, выделяют переселенческую и трудовую миграцию. *Переселенческую миграцию* образуют люди разных поколений, связанные родственными узами, которые вынуждены изменять по каким-то причинам место постоянного жительства. Переселенческая миграция часто бывает безвозвратной.

Трудовая миграция представлена людьми трудоспособного возраста, которые покидают страну пребывания обычно в поисках более высокого заработка на определенный срок. Они не утрачивают связей с отечеством, посылают денежные переводы родственникам и друзьям и по истечении срока контракта возвращаются на родину, то есть трудовая миграция, как правило, является возвратной. В функционировании современного мирового хозяйства все более важную роль играет не переселенческая, а трудовая миграция.

Переселенческая же миграция, которая преобладала в недавнем прошлом, отходит на второй план. Тем не менее число беженцев и репатриантов все еще достаточно велико: в 1995 г. оно составляло 27 млн. человек.

Если в области движения международных потоков товаров и услуг господствующей тенденцией является либерализация внешнеторговых связей,

то применительно к перемещению рабочей силы действует система государственного и межгосударственного регулирования миграции, которая развивается в сторону ужесточения. В этом состоит одно из отличий миграции рабочей силы от внешней торговли.

Времена, когда миграция было свободной, давно прошли. Сейчас все страны мира, обеспокоенные растущими масштабами миграции, вводят все более изощренные ограничения на иммиграцию.

В политическом плане свободная миграция невыгодна ни для страны, откуда уезжают, ни для принимающей страны. Для страны эмиграции подобная политика означает прямые экономические потери, не говоря уже об ущербе для национального престижа. В принимающей стране иммигранты ущемляют экономические интересы отдельных категорий населения, способствуют обострению политических, национальных, религиозных и иных противоречий. Поэтому политические деятели стараются замалчивать эти проблемы, о чем свидетельствует, например, опыт России, где с миграцией населения связан комплекс нерешенных острых вопросов.

Даже в том случае, когда миграция экономически выгодна, она влечет за собой такие политические издержки, которые часто перевешивают экономическую выгоду. В связи с этим наряду с *легальной миграцией* расширяются масштабы *нелегальной миграции*. Хотя точные статистические данные, как правило, отсутствуют, нелегальная миграция в современных условиях составляет серьезную проблему не только для стран традиционного притяжения мигрантов, но и для стран, которые всегда считались центрами эмиграции (Италия, Испания, Греция, Индия, Гонконг и др.).

Миграционные потоки развиваются волнообразно. Сначала в новой стране закрепляются эмигранты-пионеры. Затем к ним приезжают их родственники и друзья. Волна эмиграции набирает силу, но через какой-то период времени спадает. По прошествии определенного времени процесс повторяется — за первой волной эмигрантов следует вторая и т. д. Так, например, в XX веке волны миграции в США приходились на 20-е годы, вторую половину 50-х годов (последствия венгерских событий), середина 70-х годов (мигранты из Вьетнама), 80-е годы (переселенцы из Мексики, Кубы и стран Карибского бассейна).

Миграционные волны связаны не только с войнами, революциями и иными политическими потрясениями. Существует зависимость между миграционными волнами и колебаниями деловой активности. Во время кризиса, как правило, увеличивается поток эмигрантов, а в период бума при прочих равных обстоятельствах происходит активная иммиграция.

Такие миграционные волны хорошо изучены, хотя мотивы перемещения людей далеко не всегда ясны. Считается, что миграция, имевшая место в прошлом веке и начале нынешнего, вызывалась главным образом стремлением людей избежать политических, религиозных и иных репрессий на родине. Однако большая часть международной миграции рабочей силы в последние десятилетия, особенно в период после второй мировой войны, мотивируется желанием получить большую оплату за свой труд за рубежом.

Жизнь показывает, что направления международных миграционных потоков менялись и продолжают меняться. В первой трети XX века более половины всех эмигрантов устремлялись в США. Оставшаяся часть мигрантов примерно поровну делилась между британскими доминионами (Канада, Австралия, Новая Зеландия, Южно-Африканский Союз) и странами Латинской Америки (Аргентина, Бразилия и др.).

После второй мировой войны увеличение масштабов миграции сопровождалось существенным изменением ее приоритетных направлений. Наряду с США и Канадой миграционные потоки стали направляться в Западную Европу, особенно в страны ЕЭС.

К 1990-м г. сложилось несколько центров, в наибольшей степени притягивающих мигрантов.

1. США, Канада и Австралия. Эти страны принимают преимущественно квалифицированных специалистов. Достаточно сказать, что около половины американских математиков — выходцы из бывшего СССР, а треть лауреатов Нобелевской премии — иммигранты.

2. Страны Западной Европы. Здесь на непрестижных, тяжелых и вредных для здоровья рабочих местах постоянно используется большое количество неквалифицированной рабочей силы.

3. Нефтедобывающие страны Ближнего Востока. Они охотно принимают на работу иностранных специалистов, а также неквалифицированных работников из соседних арабских стран.

4. Новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии.

К концу XX века сформировался мировой рынок рабочей силы, характеризующийся высокой степенью мобильности трудовых ресурсов. Если представить себе гипотетическую ситуацию, при которой все мигранты вернулись бы к себе на родину, а дальнейшее передвижение рабочей силы между странами стало невозможным, то нормальное функционирование мирового хозяйства было бы серьезно подорвано: прекратят работу целые отрасли, в массовом масштабе использующие иностранную рабочую силу, многие страны, для которых переводы из-за границы

составляют важный источник валютных поступлений начнут испытывать финансовые трудности.

По приблизительным оценкам, численность мигрантов в середине 1990-х г. составляла 125 млн чел., ежегодно из страны в страну перемещается около 20 млн чел.¹ Применительно к отдельным странам картина трудовой миграции выглядит довольно пестро (табл. 5.1). В европейских странах удельный вес мигрантов в совокупной рабочей силе колеблется от нескольких процентов (Англия, Швеция, Австрия) до трети трудовых ресурсов (Люксембург, Швейцария). В тоже время в ряде нефтедобывающих стран рабочие-иностранцы составляют абсолютно преобладающую часть рабочей силы от 51% в Бахрейне до 92% в Катаре.

Таблица 5.1

Удельный вес иностранных рабочих в общей численности рабочей силы страны
(по данным 1991 г.)²

Страна	Численность рабочей силы, млн чел.	Удельный вес иностранных рабочих, %
<u>Европейские страны</u>		
Австрия	3,5	6,2
Англия	28,9	3,4
Бельгия	4,1	7,3
Франция	24,7	6,7
Германия	31,3	8,0
Люксембург	0,2	33,1
Голландия	7,0	3,7
Швеция	4,5	5,8
Швейцария	3,6	29,6
<u>Нефтедобывающие страны</u>		
Бахрейн	0,3	51,0
Кувейт	0,9	86,0
Катар	0,3	92,0
Саудовская Аравия	4,8	60,0
ОАЭ	0,9	89,0

¹ Киреев А. Международная экономика. — С. 322.

² Migrants Refugees and International Cooperation. A Joint Contribution to the International Conference on Population and Development. ICPD. 1994, ILO, Geneva, P. 23–26.

Но даже в тех странах, где доля иностранных рабочих в общей численности рабочей силы сравнительно невелика, в отдельных отраслях картина совершенно иная. Так, во Франции рабочие-иммигранты составляют 25 процентов всех занятых в строительстве, в Бельгии — половину всех шахтеров.

Миграционные процессы последних лет характеризуются не только ростом масштабов, но и формированием новых явлений, которых не было в недавнем прошлом. Последнее, в частности, проявляется в том, что еще недавно можно было четко разграничить принимающие страны от стран, поставляющих рабочую силу. В современных условиях все большее количество стран вовлекаются в процесс одновременной эмиграции и иммиграции населения.

Далее, новое явление в международной миграции рабочей силы — это и крупные перемещения трудовых ресурсов внутри самих развивающихся стран. Прессинг со стороны неквалифицированной рабочей силы, желающей получить работу в развитых странах Северной Америки и Западной Европы, не ослабевает, а скорее усиливается. Однако параллельно с этим процессом увеличиваются масштабы перемещения рабочей силы между самими развивающимися странами: люди перемещаются в те страны, которые быстрее продвигаются по пути реформ.

5.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Международная миграция рабочей силы связана с определенными издержками и в то же время дает известный выигрыш. К числу экономических издержек относятся расходы, связанные с переездом из одной страны в другую, затраты на поиски работы на новом месте жительства и т. д.

Существуют и другие виды издержек: отрыв от родственников и друзей, необходимость изучать новые обычаи и порядки, а часто и чужой язык. Решаясь на эмиграцию, мигрант многим рискует: в новой стране его никто не ждет, ему непросто найти подходящую работу, он может заболеть, стать жертвой мошенников и т. д.

Поэтому часть мигрантов, ничего не добившись, через какое-то время возвращается на родину.

Однако большая часть из них добивается поставленной цели и в конечном счете выигрывает. Этот выигрыш может выражаться в увеличенной

зарплате сверх того, что можно получить в отечестве, в возможности дать детям лучшее образование, перспективах их трудоустройства и т. д. Иногда это может быть не экономическая выгода, а политическая или физическая свобода.

Если считать, что миграция представляет собой инвестиции в человеческий капитал, то превышение выигрыша от миграции над ее издержками можно оценивать точно также, как и для других видов инвестиций. С точки зрения экономического эффекта не имеет значения, какими причинами вызывается миграция населения: стремлением к большему заработку, региональными конфликтами и войнами, стихийными бедствиями, экономическими проблемами, распадом или объединением государств, личными причинами.

Поэтому в нашем анализе будем исходить из предпосылки существенной разницы в оплате труда как побудительного мотива миграции населения из бедной страны в богатую.

Обратимся вновь к модели двух стран, предполагая, что одна из них богатая, другая бедная, а международная миграция рабочей силы между ними запрещена законом. На рис. 5.1 изображены рынки труда этих стран, которые показывают, что уровень оплаты труда в стране А существенно выше, чем в стране В. Действительно, пересечение кривых спроса и предложения на рынке труда страны А дает среднюю ставку заработной платы W_A , а в

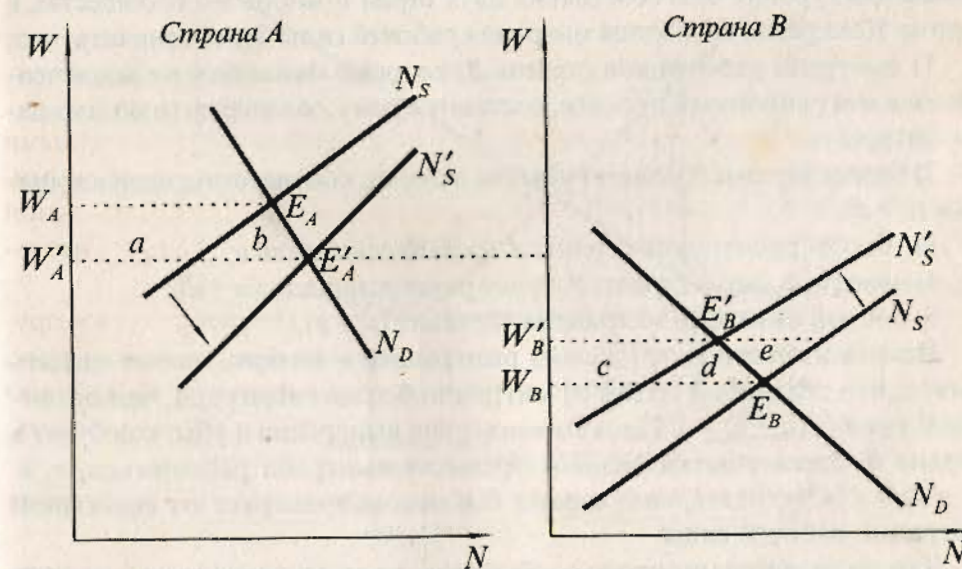


Рис. 5.1. Рынки труда двух стран до и после миграции рабочей силы

стране B соответственно W_B , так что $W_A > W_B$. Таким образом, в отсутствии миграции рабочей силы равновесные точки E_A и E_B дают большой разрыв в уровне оплаты труда между этими странами.

Предположим, далее, что страны пришли к соглашению о свободном перемещении рабочей силы. В условиях отсутствия барьеров на пути движения рабочей силы работники страны B устремятся на рынок труда страны A , где уровень оплаты заметно выше.

Теоретически можно допустить, что совершенная конкуренция приведет к выравниванию ставок зарплаты в этих странах. Однако фактически такое уравнение невозможно по причине существования издержек миграции: стоимость переезда в другую страну, незнание языка, оторванность от родственников и друзей и т. д.

В стране A рост предложения труда за счет иммигрантов переместит равновесие из точки E_A в точку E'_A , что приведет к известному снижению уровня оплаты в этой стране. В стране B отъезд эмигрантов сократит предложение труда, что при прочих равных обстоятельствах повысит ставку зарплаты с W_B до W'_B . Однако, как показывает рис. 5.1, разрыв в уровнях оплаты труда между странами хотя и в меньших размерах, но все же сохранится.

Свободное передвижение рабочей силы между странами A и B приведет к выигрышам и потерям отдельных категорий экономических агентов, изменению уровня благосостояния двух стран и мирового сообщества в целом. Конкретно свободная миграция рабочей силы будет означать, что:

- 1) выигрыш работников страны B , которые оказались не вовлеченными в миграционный процесс, составит сумму, эквивалентную площади фигуры c ;
- 2) бизнес страны B понесет убытки в сумме, соответствующей площадям $(c + d)$;
- 3) убытки работников страны A составят площадь a ;
- 4) выигрыш фирм страны A будет равен площади $(a + e)$;
- 5) чистый выигрыш мигрантов составит $(d + e)$.

Исходя из этого соотношения выигрышей и потерь, можно сделать вывод, что страна A в целом от миграции больше выиграла, чем проиграла, так как $(a + e) > a$. Иное соотношение выигрыша и убытков будет в стране B . Здесь убытки бизнеса превысят выигрыш работников, т. е. $(c + d) > c$. Следовательно, страна B в целом проиграет от свободной миграции рабочей силы.

Что же касается мирового сообщества, то оно выиграло от введения свободного перемещения рабочей силы между странами. Этот вывод

логически вытекает из произошедшего в результате свободной миграции перераспределения рабочей силы на рынке совершенной конкуренции: под воздействием спроса и предложения рабочая сила переместилась туда, где она способна внести больший вклад в мировое производство.

В справедливости сделанного вывода не трудно убедиться, обратившись к рис. 5.2, где по вертикальным осям отложены стоимости предельного продукта фактора труд в странах A и B , а по горизонтальной оси — предложение труда. В условиях совершенной конкуренции стоимость предельного продукта фактора труд представлена ставкой реальной заработной платы.

До начала миграции предложение труда в стране A составляет CO' , ставка заработной платы $O'H$, а объем производимого продукта соответствует площади фигуры $O'HMC$. Для страны B соответствующие показатели составят OC , OK и $OFGC$.

С началом свободной миграции работники страны B в количестве DC устремятся в страну A , привлеченные более высоким уровнем оплаты труда

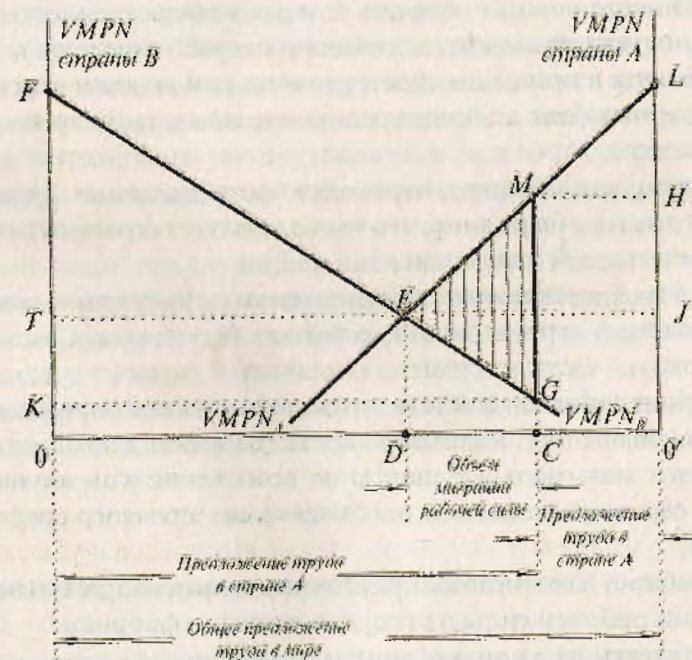


Рис. 5.2. Эффект благосостояния в результате свободной миграции рабочей силы

($O'H > OK$). В стране A уровень оплаты снизится, а в стране B возрастет, так что ставки заработной платы и в той и в другой стране уравниваются и составят $DE (= OT = O'J)$.

Свободная миграция рабочей силы приведет к увеличению общего объема производства в стране A от $O'HMC$ до $O'LED$. В стране B объем создаваемого продукта сократится с $OFGC$ до $OFED$. Чистый выигрыш в объеме производимого продукта для мирового сообщества будет соответствовать площади заштрихованного треугольника EMG .

Экономический эффект миграции рабочей силы не ограничивается только воздействием на объем производимого продукта, он распространяется на перераспределительные процессы, оказывая влияние на объем государственных расходов и налогов как в отечестве, так и за рубежом.

На государственные финансы миграция рабочей силы воздействует по следующим направлениям:

1) мигранты перестают платить налоги на родине, но вынуждены уплачивать новые налоги в принимающей стране;

2) эмигранты освобождают государственный бюджет отечества от соответствующей части расходов на общественные блага и трансфертные платежи (национальная оборона и охрана общественного порядка, образование, здравоохранение, пособия по безработице и др.);

3) иммигранты в принимающей стране подключаются к новому набору общественных благ и обретают новые права в части трансфертных платежей;

4) эмигранты, как правило, переводят часть денежных средств родственникам и друзьям на родине, что часто образует серьезный источник валютных поступлений для страны эмиграции.

Влияние на государственные доходы и расходы как страны эмиграции, так и принимающей страны зачастую бывает ощутимым. Связано это с тем, что основную часть мигрантов составляют люди из средних слоев общества в раннем трудоспособном возрасте, имеющие определенное образование, квалификацию и специальность. Бедняки, деклассированные элементы имеют минимальные шансы на вовлечение в международную миграцию — они не располагают необходимыми для этого средствами и информацией.

Каков же общий итог разнонаправленных и противоречивых воздействий миграции рабочей силы на государственные финансы?

Принято считать, что в стране эмиграции потери от недопоступления налогов превышают экономию, возникающую в результате сокращения расходов на общественные блага и трансфертные платежи в связи с отъез-

дом мигрантов. Дело в том, что расходы государства на чистые общественные блага, как известно, не зависят напрямую от численности населения, пользующегося этими благами (расходы на национальную оборону, радио- и телевидение, освещение улиц и т. д.). Между тем как сумма налоговых поступлений строго коррелируется с числом налогоплательщиков, и она определяет количество и качество предоставляемых общественных благ.

Для некоторых стран, однако, бывает выгодным отпускать своих граждан для работы за рубежом. Причиной этого является поток переводов, поступающих от мигрантов на родину для родственников и друзей. Такого рода переводы в отдельных странах образуют значительный источник дохода в конвертируемой валюте. Так, работающие за рубежом граждане Пакистана дают в 5 раз больше валюты, чем стран получают от экспорта товаров и услуг. В Йемене в отдельные годы валютные переводы эмигрантов были в 30 раз больше поступлений от внешней торговли. В Египте переводы эмигрантов оцениваются примерно в 3 млрд. долларов, тогда как доходы от эксплуатации Суэцкого канала — млрд. долларов, доходы от туризма — 600 млн. долларов.

Что же касается принимающей страны, то расхожее общественное мнение обычно сводится к следующему: поток иммигрантов создает дополнительную нагрузку на государственный бюджет страны. Это мнение обосновывается необходимостью выплаты мигрантам пособий по бедности и безработице, увеличением расходов на поддержание общественного порядка, содержание дошкольных учреждений, общественных школ и др.

Конечно, подобная ситуация не исключена в отдельных странах. Однако, нужно помнить, что иммиграция увеличивает общий доход страны, поскольку растет ее обеспеченность одним из важнейших факторов производства.

Доход страны, как известно, находится в функциональной зависимости от располагаемых факторов производства:

$$Y = f(\dot{N}, \dot{K}, \dot{L}, \dot{T}), \quad (5.1)$$

где N — масса применяемого труда; K — капитал; L — земля; T — технологии.

Однако для любой страны важно добиться не просто увеличения абсолютного объема производства, но и роста дохода в расчете на единицу капитала и на одного работника:

$$Y/K = f\left(\frac{K}{N}, \frac{\dot{K}}{K}, \frac{L}{N}, T\right). \quad (5.2)$$

Если мигранты не обладают значительным финансовым или человеческим капиталом, то это может снизить удельную отдачу капитала и земли, а следовательно, и объем потенциального ВВП в расчете на единицу капитала. Когда же иммигранты привносят с собой в принимающую страну значительный капитал (финансовый или человеческий), то ситуация кардинально меняется. Финансовые средства, образование и квалификация иммигрантов превращают их в важнейший источник экономического роста принимающей страны, а выигрыш от миграции превосходит потери.

Таким образом, баланс соотношения выигрыша и потерь на практике чаще всего складывается в пользу принимающей страны, а расхождение общественное мнение об убыточности приема иммигрантов оказывается ложным.

5.3. ДРУГИЕ ЭФФЕКТЫ МИГРАЦИИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Миграция рабочей силы помимо экономического эффекта сопровождается рядом последствий, находящихся за рамками традиционного экономического анализа. Она может принести выигрыш или вызвать издержки, которые не поддаются обычной рыночной оценке. Некоторые из них уже упоминались в предыдущем разделе данной главы.

Примером получения выигрыша от международного перемещения рабочей силы могут служить перенос знаний из страны в страну, их распространение по всему миру. Термин «знание» здесь используется в расширенном смысле. Это могут быть талант выдающегося артиста или художника, способности крупного ученого, знания современных технологий, маленькие секреты ремесла парикмахера или кулинара. От такой передачи знания выигрывают все: и сам мигрант, и страны как эмиграции, так и иммиграции, а также мировое сообщество в целом.

Однако миграция рабочей силы нередко порождает отрицательные внешние эффекты, принимающие форму издержек, которые трудно, а иногда и невозможно, оценить в деньгах. Например, неравномерная иммиграция может создать излишнюю плотность населения в отдельных городах и регионах страны, а это, в свою очередь, порождает трудности

с наличием свободных рабочих мест для коренного населения, приводит к переполнению детских садов и общественных школ, способствует усилению криминогенной обстановки и т. д. Часто сама национальность иммигрантов вызывает неприязнь у представителей коренного населения принимающей страны. Известно, например, негативное отношение к арабам во Франции, туркам в Германии, русским евреям в Израиле.

Особенно велики отрицательные внешние эффекты миграции в тех случаях, когда развитая страна граничит с развивающейся, например США и Мексикой, или менее развитые государства находятся неподалеку от страны притяжения мигрантов. Примером последнего могут служить Турция и Германия или страны Магриба и Франция. Легальная миграция в таких случаях сопровождается масштабным потоком нелегальных иммигрантов.

Поэтому под давлением общественного мнения и профсоюзов принимающие страны вынуждены проводить государственную политику регулирования миграции. Спорадические попытки отдельных стран ограничить въезд нежелательных лиц или воспрепятствовать отъезду отдельных категорий работников, равно как и заключения двухсторонних конвенций по регулированию миграции наблюдались в Европе с конца XVIII века. Конец же широкомасштабной свободной миграции населения был положен в 20-х годах нынешнего века ограничениями в иммиграционном законодательстве большинства стран, а так же международными соглашениями, регулирующими перемещение населения. С тех пор правовые акты, регулирующие миграцию населения, прошли длительный эволюционный путь развития в направлении создания все более жестких и изощренных ограничений для международного перемещения рабочей силы. При этом, хотя иммиграционное законодательство отдельных стран не унифицировано, в нем можно обнаружить некоторые общие черты.

Коротко остановимся на характеристике таких общих черт применительно к трудовой миграции, которая с экономической точки зрения представляет наибольший интерес.

Важнейшей формой регулирования миграции со стороны государства является утверждение *количественных квот* на въезд иммигрантов в страну. Подобные квоты устанавливают число иммигрантов для страны в целом, отдельных отраслей и регионов и даже крупных фирм. Смысл количественных ограничений состоит в том, что с их помощью обеспечивается постепенность притока в страну мигрантов, исключается их бесконтрольный въезд, а следовательно, предотвращаются или сводятся к минимуму возможные отрицательные внешние эффекты.

Для многих развитых стран количественные квоты позволяют ослабить прессинг неквалифицированной рабочей силы из развивающихся стран. Так, для США серьезные проблемы создавали мигранты из Латинской Америки и стран Карибского региона, так как разница в оплате труда в этих странах доходит до соотношения 1 : 10. При этом многие развивающиеся государства, например Мексика, рассматривают легальную и нелегальную эмиграцию в США как своего рода клапан безопасности от избыточного давления населения внутри страны и противятся усилиям США установить жесткий иммиграционный контроль. Европейские страны испытывают аналогичный прессинг со стороны народов Азии и Африки, которые так же пытаются эмигрировать в поисках высокого заработка.

В рамках утвержденной квоты принимающие страны действуют избирательно, отбирая иммигрантов для допуска в страну. Приоритет отдается мигрантам, обладающим значительным человеческим и финансовым капиталом.

Образование, квалификация и финансовый капитал превращают таких иммигрантов в потенциально важный источник экономического роста принимающей страны. Поэтому артисты и художники с мировым именем, ученые и специалисты, крупные бизнесмены, представители редких профессий, работники новых и перспективных отраслей обычно не испытывают трудностей с получением вида на жительство в принимающих странах. США, например, всячески способствовали притоку большого числа ученых и инженеров из Европы накануне и в годы второй мировой войны. В послевоенные годы к ним присоединились специалисты из других регионов мира. Так, ученые и инженеры из Восточной и Южной Азии стали в США главной рабочей силой в ряде высокотехнических отраслей промышленности. «Утечка умов» играла и играет важную роль в экономическом развитии США и одновременно создает проблемы для развивающихся стран. Охотно принимают США крупных бизнесменов из Кубы и стран Латинской Америки.

Что же касается неквалифицированных работников, то во многих развитых странах их без особых проблем за минимальную оплату нанимают для выполнения тяжелых, непрестижных, вредных видов работ, от которых отказываются рабочие коренной национальности.

Существуют, далее, определенные ограничения для иммигрантов по здоровью. Так, многие страны отказывают во въездной визе больным СПИДом, лицам с психическими заболеваниями, наркоманам и т. д. Затруднена или запрещена иммиграция для людей, имеющих криминальное

прошлое, членов экстремистских политических или религиозных организаций и т. д.

Квотирование иммиграции, как правило, сочетается со строгим контролем за сроками пребывания мигрантов в принимающей стране. Это и понятно, так как без надлежащего контроля за своевременным выездом иностранцев из страны установление квот иммиграции во многом теряет смысл.

В странах Западной Европы все более широкое распространение получает наем иностранной рабочей силы на определенный срок с последующим возвращением мигрантов на родину, что обеспечивает непрерывную ротацию рабочих кадров.

Такая форма организации международной миграции рабочей силы весьма эффективна. Она позволяет направлять работников туда, где в них испытывается потребность. При этом минимизируются издержки на заработную плату, развитие социально-бытовой инфраструктуры, снижается возможность появления отрицательных внешних эффектов.

По этому же пути идут страны ОПЭК, где практикуется ввоз иностранных рабочих по контракту для выполнения определенного объема работ и установлен жесткий контроль за их вывозом на родину по завершении работ. При этом иностранные специалисты и рабочие проживают в особых поселениях, что обеспечивает минимум контактов с местным населением.

Принимающие иммигрантов страны в ряде случаев осуществляют специальные программы по стимулированию реэмиграции, которые предусматривают оказание экономической помощи странам массовой эмиграции, профессиональную подготовку иммигрантов, выплату им специальных пособий.

Реэмиграция выгодна странам, участвующим в этом процессе. Страна иммиграции идет на подобные расходы, так как это позволяет ей избавиться от нежелательных элементов, само существование которых накаляет социально-экономическую обстановку. Стимулируя реэмиграцию, правительство такой страны идет навстречу требованиям профсоюзов, успокаивает общественное мнение.

В свою очередь, в реэмиграции заинтересована и другая сторона. Возвращаясь на историческую родину, мигранты увеличивают ее человеческий капитал. С профессией, знаниями и опытом, приобретенными за рубежом, они имеют больше шансов хорошо устроиться в отечестве.

Кроме человеческого капитала страна в результате реэмиграции получает крупные финансовые средства. Реэмигранты, возвращаясь на родину,

привозят с собой накопления, которые по своим размерам сопоставимы с суммами их денежных переводов за весь период эмиграции.

Статистические данные свидетельствуют, что в среднем рабочие мигранты переводят на родины примерно половину своего заработка за границей. Об этих суммах можно судить, например, по переводам индийских рабочих за ряд лет в млн рупий: 1970–71 гг. — 805, 1974–75 гг. — 2202, 1980–81 гг. — 21297, 1984–85 гг. — 29819.¹ Перевод таких сумм в развивающиеся страны означает создание предпосылок для экономического роста страны массовой иммиграции.

5.4. МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

В бывшем СССР проблемы внешней миграции фактически не существовало: эмиграция была под запретом для всех граждан, за исключением евреев и армян. До середины 1980-х годов из страны ежегодно уезжало не более 3 тыс. чел. Внутренняя же миграция осуществлялась командными методами: по решению партии и правительства люди направлялись на освоение целинных земель, строительство БАМа, гидроэлектростанций, крупных заводов и т. д.

С началом перестройки и ослаблением ограничений на выезд из СССР поток эмигрантов резко усилился. Только за 1987–90 гг. из страны выехало около 1 млн чел. Максимальные отток людей за границу пришелся на 1990 г., когда он составил 103,6 тыс. чел.

К моменту обретения Россией статуса суверенного государства проблема миграции населения не только приобрела новые, возросшие масштабы, но и перешла в иное качественное состояние. Дело в том, что к набирающей силу внешней миграции в страны дальнего зарубежья присоединились массовые потоки переселенцев и беженцев из бывших республик СССР, ставших самостоятельными государствами. Другими словами, распад СССР на ряд суверенных государств не только интенсифицировал миграционные процессы, но и автоматически превратил значительную часть внутренней миграции во внешнюю. Миграция населения на бывшем постсоветском пространстве стала одной из крупнейших в новейшей истории.

Своеобразие нынешней ситуации состоит в том, что во внешней российской миграции можно четко выделить две составляющие, которые по

¹ To the Gulf and Back. Studies on the Economic Impact of Asian Labour Migration. — New Delhi. — 1989. — P. 106.

причинам, характеру и последствиям перемещения людей существенно отличаются друг от друга. Первую образуют миграционные потоки со странами дальнего зарубежья. Вторую, более масштабную часть составляют беженцы и переселенцы из стран СНГ и Балтии. Поэтому и рассматривать эти части следует по отдельности, хотя чисто формально они подпадают под единую категорию внешней миграции.

За 1991–94 гг. из России на постоянное место жительства за рубеж выехало около 600 тыс. россиян. С тех пор число лиц, желающих навсегда покинуть страну не уменьшается. Однако квоты приема эмигрантов, установленные принимающими странами, не позволяют этому потоку выйти за определенные рамки. К тому же обеспокоенные возрастающим потоком иммигрантов из России индустриальные страны усилили контроль за въездом, повысили планку требований к иммигрантам. За последние годы эмиграция в страны дальнего зарубежья не превышает 0,1 % от общей численности населения страны и ежегодно колеблется вокруг цифры 100 тыс. выезжающих.

Наряду с легальной эмиграцией получила развитие нелегальная миграция, масштабы которой оценить очень сложно. Россияне вообще отличаются низкими требованиями к условиям их приема на территории иностранных государств. Применительно же к нелегалам, которые обречены на постоянную работу в сфере теневой экономики, условия труда и быта не выдерживают никакой критики.

Подавляющую часть российских эмигрантов поглощают три страны — Германия, Израиль и США. Сюда направляются люди преимущественно в раннем трудоспособном возрасте, получившие в России необходимое образование и квалификацию. Более пятой части всех эмигрантов составляют научные работники, врачи и преподаватели. «Утечка умов», обогащая человеческий капитал развитых стран, негативно отражается на экономическом состоянии России, обостряет и без того сложную демографическую ситуацию в стране.

Что же толкает людей к эмиграции? Если не принимать во внимание криминальные элементы, легализующие наворованные в России деньги, то основными причинами отъезда за рубеж являются, по-видимому, глубочайший экономический кризис, нестабильность политической ситуации в России. Неуверенность в завтрашнем дне для себя и своих детей, невостребованность способностей и талантов, невозможность реализовать свой потенциал в условиях сегодняшней России — такова мотивация современной миграции. В наибольшей степени предрасположены к нынешней миграции лица из числа беженцев и вынужденных переселенцев. Не

имея работы и жилья, будучи лишенными элементарных прав, эти люди зачастую пополняют ряды нелегальных мигрантов.

Наряду с эмиграцией Россия в последние годы столкнулась с проблемой иммигрантов из стран дальнего зарубежья. Речь идет о зачастую бесконтрольном въезде на территорию России граждан из Китая, стран Африки, Ближнего Востока и других частей мира. Значительную часть этого потока людей образуют нелегальные иммигранты, транзитные мигранты и лица, ходатайствующие о предоставлении политического убежища. Число только официальных мигрантов из стран с неразвитой экономикой оценивается примерно в 100 тыс. чел. ежегодно. Участь этих людей схожа с положением отечественных беженцев и вынужденных переселенцев из стран СНГ и Балтии, которые образуют вторую часть внешней миграции в России.

Как уже отмечалось, распад бывшего СССР и образование на его территории группы суверенных государств в одночасье превратили россиян, проживающих за пределами Российской Федерации, в иностранцев, причем в иностранцев второго сорта. В Эстонии, например, третья часть всего населения, насчитывающего 1,5 млн чел., оказалась на положении лиц без гражданства. В Литве, население которой составляет 2,6 млн чел., в эту категорию попало более 700 тыс. жителей. Общая численность таких людей по разным оценкам колеблется от 54 до 65 млн. человек. Причем более половины из них составляют лица трех основных славянских народов: русские, украинцы и белорусы.

Этническая напряженность в местах проживания этих россиян, ухудшение жизненных стандартов, нарушения прав человека, а иногда и вооруженные конфликты толкают людей к возвращению в Россию, которую они считают своей изначальной родиной. Процесс миграции осуществляется неравномерно и сопровождается большими трудностями. В 1992–93 гг. крупнейшими регионами исхода россиян были Таджикистан, Грузия, Армения и Азербайджан, в 1994–95 гг. — Казахстан и Узбекистан, в 1996 г. — Казахстан, Таджикистан и Узбекистан.

По данным Международной организации по миграции, всего с 1990 по 1996 гг. в Россию из бывших республик СССР переехали на жительство 3,3 млн чел. и почти столько же русских репатриантов ожидается в ближайшие 7–10 лет. В составе мигрантов велика доля городских жителей, много квалифицированных специалистов с высшим и средним образованием. Поэтому русскоговорящие иммигранты в состоянии нейтрализовать отрицательные эффекты эмиграции в страны дальнего зарубежья, уменьшить связанные с ней чистые потери, благотворно повлиять

на улучшение демографической ситуации в России. Подписав Конвенцию ООН о статусе беженцев, войдя в исполнительный Комитет Верховного комиссара по делам беженцев, Россия, с одной стороны, вынуждена принимать беженцев и переселенцев, брать на себя ответственность за их судьбу. С другой стороны, российское государство не располагает сейчас достаточными средствами для обеспечения достойного приема иммигрантов. Официальный статус вынужденного переселенца имеет едва ли половина иммигрантов.

Остальные брошены на произвол судьбы, они не имеют должного жилья, постоянной работы и полностью бесправны.

Государственную политику в области миграции призван проводить специально созданный для этого орган — Федеральная миграционная служба России. Важнейшие мероприятия государственной миграционной политики находят отражение в ежегодных федеральных программах. Однако финансирование программ такого рода оставляет желать лучшего. Так, программа 1996 г. была обеспечена бюджетными средствами всего лишь на 23%, а в 1997 г. — на 60%. Поэтому многие планы мероприятий по обустройству иммигрантов остаются на бумаге, а о последовательной политике в этой области можно говорить весьма условно.

Правительство России утвердило федеральную миграционную программу на 1998–2000 гг., реализация которой потребует 19,5 млрд. руб. в ценах 1997 г., что предполагает ежегодное выделение около 1% средств федерального бюджета. Эти средства предполагается использовать на следующие цели: выдача ссуд на жилье — 41%, создание фонда постоянного жилья — 26%, формирование социальной инфраструктуры в местах компактного проживания — 5%, создание рабочих мест — 1,5%.¹ При этом жилищные субсидии будут выделяться только лицам, имеющим российское гражданство. Что же касается не россиян, а иностранцев, то на работу с ними, включая определение статуса, временное содержание и депортацию, планируется выделить 3% от средств федеральной программы.

Таковы планы в области миграции, а какова будет их реализация — на этот вопрос сегодня ответить невозможно. Учитывая состояние российской экономики, хронический дефицит государственного бюджета, вряд ли можно рассчитывать на полное финансирование мероприятий миграционной политики.

Таким образом, хотя приоритеты миграционной политики в России определены, ее практическое осуществление затруднено, прежде всего,

¹ Финанс. изв. — 1998. 13 янв.

по причине хронической нехватки бюджетных средств. Первоочередными задачами являются сокращение масштабов эмиграции, превращение безвозвратной эмиграции в возвратную, обеспечение достойных условий приема иммигрантов и политических беженцев, устранение причин, толкающих людей к нелегальной миграции.

Решение этих задач, в свою очередь, помимо экономических предпосылок, предполагает наличие соответствующей нормативно-правовой базы. В этом направлении предстоит сделать очень много. В России нет законов о миграции населения, привлечении и использовании иностранной рабочей силы, не заключены межгосударственные договоры и соглашения по вопросам трудовой миграции. Без надлежащей нормативно-правовой базы не приходится говорить о цивилизованном вхождении России в международный рынок труда.

ВЫВОДЫ

1. Международное движение факторов производства принципиально не отличается от перемещения потоков товаров и услуг в процессе внешней торговли. Движение факторов производства и внешняя торговля в известных пределах могут замещать друг друга, т. е. выступать как субституты.

2. Миграция рабочей силы представляет собой перемещение лиц трудоспособного возраста из страны в страну на длительный срок и вызывается причинами экономического и иного характера. Внешняя миграция складывается из эмиграции (выезда) и иммиграции (въезда). Различают возвратную и безвозвратную миграцию, трудовую и переселенческую, легальную и нелегальную. Миграционные процессы последних лет характеризуются не только ростом масштабов, но и появлением новых черт, которых не наблюдалось в прошлом.

3. Международная миграция связана с определенными издержками и в тоже время приносит известный выигрыш. Как издержки, так и выигрыш могут иметь экономический и иной характер. Свободная миграция изменяет уровень благосостояния отдельных экономических агентов внутри стран, участвующих в этом процессе, а также сказывается на общественном благосостоянии всей страны и мирового сообщества в целом.

4. Экономический эффект миграции рабочей силы не ограничивается только воздействием на объем производимого продукта, он распространяется на перераспределительные процессы, оказывая сложное и проти-

воречивое влияние на объем государственных расходов и налогов как в отечестве, так и за рубежом.

5. Помимо экономического эффекта миграция рабочей силы сопровождается рядом последствий, которые находятся за рамками традиционного экономического анализа и часто не поддаются обычной рыночной оценке. Многие из таких последствий представляют собой отрицательные внешние эффекты, что толкает принимающие страны к осуществлению мер по государственному регулированию миграции.

6. Важнейшими формами регулирования миграции со стороны государства являются установление количественных квот иммиграции, избирательность по отношению к лицам, въезжающим в страну, контроль за сроками пребывания мигрантов в принимающей стране, стимулирование реэмиграции.

7. В суверенной России проблема миграции населения приобрела не только новые возросшие масштабы, но и перешла в иное качественное состояние. Распад СССР на ряд самостоятельных государств не просто интенсифицировал миграционные процессы, но и автоматически превратил значительную часть внутренней миграции во внешнюю. В результате во внешней миграции можно выделить две части, которые по причинам, характеру и последствиям перемещения людей существенно отличаются друг от друга.

8. Россия несет крупные потери в связи с ростом эмиграции в странах дальнего зарубежья. Однако квоты, устанавливаемые принимающими странами и ужесточение требований к иммигрантам, ограничивают поток мигрантов. Отрицательный эффект эмиграции в страны дальнего зарубежья уменьшается для России благодаря потоку русскоговорящих иммигрантов из ближнего зарубежья и стран Балтии. В последние годы Россия столкнулась с проблемой иммиграции, зачастую нелегальной, из Китая, стран Африки, Ближнего Востока и других частей мира.

9. Первоочередными задачами миграционной политики России являются сокращение масштабов эмиграции в страны дальнего зарубежья, превращение безвозвратной эмиграции в возвратную, обеспечение достойных условий приема иммигрантов, устранение причин, толкающих людей к нелегальной миграции. Практическое осуществление этой политики упирается в кризисное состояние экономики страны, хроническое недофинансирование миграционных программ, неразвитость нормативно-правовой базы.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Международное перемещение факторов производства
 Миграция рабочей силы
 Эмиграция
 Иммиграция
 Экономический эффект миграции рабочей силы
 Внеэкономические последствия миграции
 Резмиграция

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. В чем сходство и различия международного перемещения факторов производства и внешней торговли? Что означает утверждение о замещении торговли движением факторов производства и наоборот?
2. Чем отличаются друг от друга понятия миграции, эмиграции, иммиграции и резмиграции?
3. Почему, несмотря на остроту проблемы миграции, для России в частности, политические деятели неохотно и редко обращаются к этой проблеме?
4. Каков экономический эффект миграции рабочей силы для страны выезда, принимающей страны и мирового сообщества в целом?
5. Какое воздействие мигранты оказывают на общегосударственные расходы и налоги в стране эмиграции и принимающей стране?
6. Какие последствия миграции не поддаются традиционной рыночной оценке? Назовите примеры положительных и отрицательных эффектов миграции.
7. Почему в современном мире страны проводят активную политику государственного регулирования миграции рабочей силы?
8. Какие формы принимает процесс регулирования миграции со стороны государства?
9. Что такое «утечка умов»? Каковы ее причины и последствия?
10. Какова специфика миграционных процессов в России?
11. Назовите приоритеты российской миграционной политики. Какие трудности возникают при практической реализации этой политики?
12. Что означает цивилизованное вхождение России в мировой рынок труда? Что нужно сделать для этого?

ГЛАВА 6

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

6.1. СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ КАПИТАЛА

Капитал, также как и труд, способен перемещаться между странами. Причем капиталу присуща гораздо более высокая степень международной мобильности по сравнению с рабочей силой. Объясняется это тем, что международное движение капитала представляет собой *финансовую операцию*, а не физическое перемещение людей из страны в страну, как это происходит в случае миграции трудовых ресурсов.

Движение финансовых потоков между кредиторами и заемщиками в различных странах, между собственниками и их фирмами, которыми они владеют за рубежом, образует **международное движение капитала**. Миграция капитала обычно не предполагает физическое перемещение из страны в страну производственных зданий и сооружений, машин, оборудования и других инвестиционных товаров. Когда бизнесмен приобретает за рубежом технику или любой другой инвестиционный товар, то подобная сделка, как правило, относится к внешней торговле, а не к международному перемещению капитала. Однако если машины и оборудование перевозятся в другую страну в качестве вклада в уставный капитал создаваемой или приобретаемой там фирмы, то в этом случае сделка будет рассматриваться как вывоз капитала.

Понятно, что на пути международного перемещения финансовых требований стоит меньше барьеров и ограничений, чем на пути миграционных потоков рабочей силы, да и устанавливаются они при современных средствах телекоммуникаций практически мгновенно, чего нельзя сказать о миграции трудовых ресурсов. Сказанное вовсе не означает наличие абсолютной свободы в межстрановом перемещении капитала.

Потоки движения капитала связаны с немалыми рисками. Информация о кредитоспособности может быть недостоверной. Существуют риски политического характера, которые способны дискриминировать иностранного инвестора. Далее, если экспроприация иностранной собственности возможна в каких-то исключительных, экстремальных ситуациях, то дискриминационные национальные налоги представляют собой довольно распространенное явление. Наконец, зарубежный инвестор неизбежно сталкивается с проблемой *колебаний валютных курсов*.

Все это создает определенные ограничения при движении капитала из одной страны в другую. И все же международная мобильность капитала намного выше, чем рабочей силы.

В современной экономической теории движение капитала, равно как и миграция рабочей силы, как уже отмечалось в предыдущей главе, рассматриваются как субституты международной торговли. Страна, в достаточной степени обеспеченная капиталом, может экспортировать либо капиталоемкие товары, либо сам капитал. Страна может поставлять на экспорт, например, автомобили, либо, осуществив инвестиционные вложения капитала, начать их производство за рубежом. При этом экономический рост, достигаемый в результате международного перемещения факторов производства, будет больше, чем тот, который страна могла бы получить в результате внешней торговли.

Когда торговля между странами вызывается различиями в обеспеченности стран факторами производства, международное перемещение труда, капитала и технологий замещает внешнюю торговлю. Предположим, что некая страна в избытке обеспеченная капиталом одновременно ведет торговлю, поставляя на мировой рынок капиталоемкие товары, и вывозит капитал в другие страны с более высокой процентной ставкой. Расширение капиталоемкого экспорта неизбежно повысит в этой стране потребность в дополнительном капитале, что при прочих равных обстоятельствах создаст тенденцию к росту процентной ставки. По мере того как национальная процентная ставка будет приближаться к уровню мировой ставки перемещение капитала будет сокращаться и, следовательно, торговля будет замещать движение капитала. Объясняется это тем, что движение капитала подчиняется общему закону, согласно которому товары и факторы производства перемещаются в направлении тех стран, где на них сложились более высокие цены: более высокие товарные цены, ставка заработной платы, процентная ставка и цена лицензии. В ходе же такого перемещения международные различия в ценах сглаживаются, национальные цены выравниваются,

подрывая тем самым стимулы к ведению торговли и миграции факторов производства.

Если же торговые партнеры в равной степени обеспечены факторами производства, а внешняя торговля между ними объясняется какими-то другими обстоятельствами (эффект от масштаба, несовершенная конкуренция, различия в предпочтениях потребителей и т. д.), то международное перемещение труда, капитала и технологий будет дополнять торговлю. Если вернуться к нашему примеру с экспортом капиталоемкой продукции, то вполне возможно следующее развитие событий. Увеличение потребности в капитале будет способствовать росту национальной процентной ставки, которая со временем превысит уровень мировой процентной ставки. В результате данная страна из экспортера капитала превратится в чистого импортера. Следовательно, международная торговля в данном случае изменила уровень процентной ставки, способствуя импорту капитала.

Международные потоки капитала традиционно принято подразделять на ряд форм, в зависимости от признака, положенного в основу классификации. Основные формы международных потоков капитала приведены в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Классификация международных потоков капитала

Классификационный признак	Форма движения капитала
Характер использования	Ссудный капитал (направлен на получение процента) Предпринимательский капитал (направлен на получение дивидендов)
Целевое назначение	Прямые инвестиции (приобретение права собственности и права в управлении) Портфельные инвестиции (направлены на получение дохода)
Принадлежность	Частный капитал (инвестиции, торговые кредиты, межбанковские кредиты) Государственный капитал (займы, ссуды, помощь) Капитал международных организаций (членские взносы, кредиты, помощь)
Сроки	Краткосрочный капитал (один-три месяца) Среднесрочный капитал (до одного года) Долгосрочный капитал (более года)

Прежде всего, различают миграцию *ссудного и предпринимательского капитала*. Движение ссудного капитала осуществляется в виде международного кредита и направлено на получение процента, тогда как предпринимательский капитал реализуется через зарубежные инвестиции для получения дивидендов.

По целевому назначению различают прямые и портфельные инвестиции. *Прямые зарубежные инвестиции* имеют место в случае создания за рубежом филиала национальной фирмы или приобретения контрольного пакета акций иностранной компании. Инвестор в этом случае приобретает не только права собственности, но и в большей или меньшей степени управленческий контроль над объектом вложения капитала. В отличие от них *портфельные инвестиции* представляют собой сугубо финансовую операцию по приобретению зарубежных ценных бумаг на иностранную валюту. Портфельные инвестиции приводят к диверсификации портфеля экономического агента, снижают риск инвестирования и направлены на получение дохода.

По принадлежности выделяют частный и государственный капитал. *Частный капитал* представлен активами частных фирм, коммерческих банков и прочих негосударственных организаций, которые перемещаются между странами по решению руководящих органов этих организаций. Это могут быть инвестиции в создание зарубежного производства частной фирмы, представление межбанковского кредита, экспортного кредита и т. д. *Государственный капитал* представляет собой средства государственного бюджета, перемещаемые за рубеж по решению правительства. Он совершает движение в виде займов, ссуд, иностранной помощи и т. д.

Специфической разновидностью государственного капитала является *капитал международных экономических организаций* (МВФ, Всемирный банк, ООН и др.). Он формируется из взносов стран-членов этих организаций, а используется не просто по желанию той или иной страны, а по решению руководящих органов международных организаций.

И, наконец, по срокам вложения выделяют краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный капитал. *Краткосрочным* считается капитал, предоставляемый на период до одного года. Обычно это бывают торговые кредиты, предоставляемые в целях стимулирования экспорта или импорта на 1–3 месяца. Если кредит предоставляется на более длительный срок, но не более одного года его принято считать среднесрочным. *Долгосрочный капитал*, предоставляемый на срок более года, выступает обычно в виде прямых и портфельных инвестиций, государственных зай-

мов. Конкретные формы движения капитала регулируются национальным законодательством отдельных стран и уставами международных организаций.

6.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ МЕЖДУНАРОДНОГО ПЕРЕМЕЩЕНИЯ КАПИТАЛА

Эффект международного перемещения капитала принципиально не отличается от последствий внешней торговли или миграции рабочей силы. Для его рассмотрения вновь обратимся к простой модели двух стран.

На первом этапе анализа будем исходить из наличия ситуации автаркии, т. е. считать, что международное движение капитала между двумя странами *A* и *B* отсутствует. На втором этапе анализа движение капитала между странами будет осуществляться свободно, т. е. без каких-либо ограничений, и не сопровождаться издержками.

В целях упрощения примем следующие условия:

- каждая из стран производит единственный товар;
- объем производства в каждой стране определяется использованием двух факторов — капитала и труда при неизменной отдаче от масштаба;
- налицо рынок совершенной конкуренции, мгновенное согласование цен обеспечивает полную расчистку всех рынков, экономические агенты располагают полной и совершенной информацией;
- предельные продукты применяемых ресурсов уменьшаются, увеличение одного из факторов производства приводит к возрастанию предельного продукта другого фактора;
- отсутствует износ (амортизация) капитала;
- отсутствуют налоги;
- уровень технологий в каждой из стран задан;
- общественное благосостояние каждой страны определяется ее национальным продуктом.

На рис. 6.1 показано, что до того как капитал начал свободно передвигаться через национальные границы, страны располагали различным по объему капиталом и имели неодинаковый уровень процентной ставки. Страна *A* располагала большим по объему капиталом K_A^0 , который обеспечивал низкую отдачу на уровне i_A^0 . При этом из-за отсутствия амортизации уровень получаемой прибыли на капитал равен реальной процентной

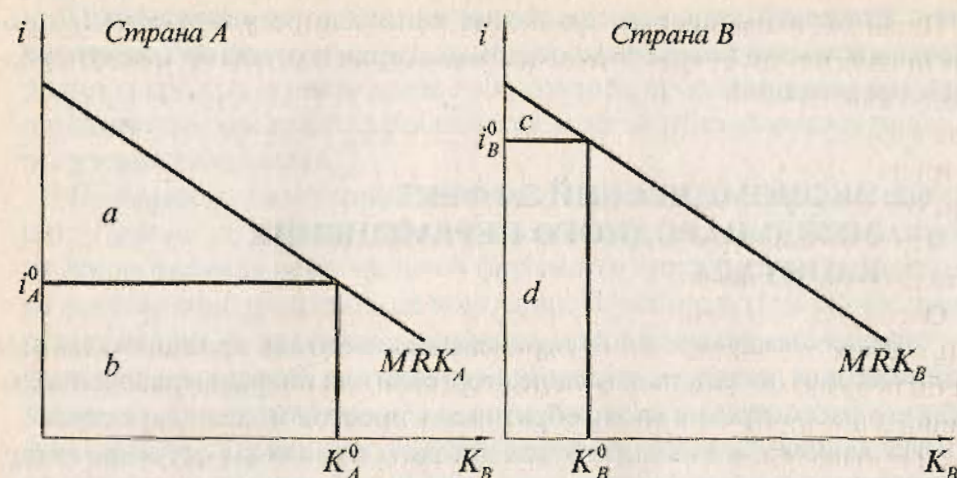


Рис. 6.1, а. Исходная предельная производительность капитала и процентная ставка в странах А и В

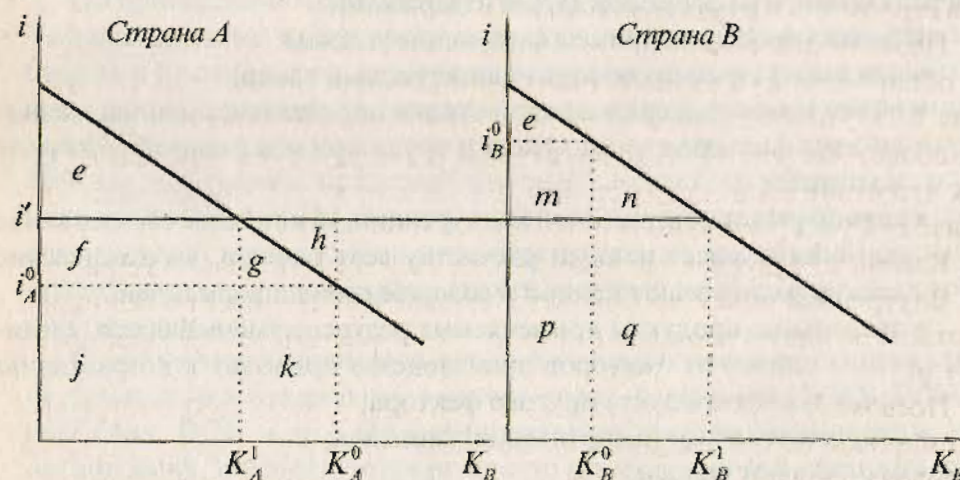


Рис. 6.1, б. Выравнивание процентной ставки в результате международного движения капитала

ставке. Низкая процентная ставка является закономерным следствием увеличения большого объема капитала при уменьшении объема предельного продукта.

В стране В объем капитала сравнительно невелик (K_B^0), но он дает гораздо более высокую прибыль. Уровень процентной ставки здесь в ситуации автаркии равен i_B^0 .

Площади, расположенные под соответствующими кривыми предельных продуктов двух стран, отражают внутренние объемы производимой продукции: $(a + b)$ в стране А и $(c + d)$ в стране В. При этом отдача капитала в данных странах будет выражаться площадями фигур b и d , а доход от труда — a и c . Такова исходная ситуация в этих странах, т. е. при условии, когда перелив капитала из страны в страну не осуществляется.

Что произойдет, если международные барьеры на пути движения капитала будут устранены?

Очевидно, что капитал из страны А устремится в страну В, где уровень отдачи от данного ресурса заметно выше. Формы перемещения могут быть разными. Резиденты страны А могут осуществить прямые инвестиции в предприятия страны В, объекты инфраструктуры, центры продаж и прочие объекты. Они, далее, могут приобрести ценные бумаги на наличные активы страны В — акции, облигации и т. д. Наконец, разница в процентных ставках может активизировать систему международного кредитования, создать действенные стимулы к сотрудничеству кредиторов страны А и заемщиков страны В.

Перелив капитала будет продолжаться до тех пор, пока не установится общий для двух стран уровень прибыли или процентной ставки i' (рис. 6.1). Это предполагает, что экспорт капитала из страны А сократит его общий объем до K_A^1 , а импорт в страну В доведет объем капитала до K_B^1 , так что отлив капитала из страны А в размере $K_A^0 - K_A^1$ будет равен его притоку $K_B^0 - K_B^1$ в страну В.

Каковы же будут последствия перелива капитала из страны А в страну В?

Внутренний объем производства страны А сократится на величину, соответствующую площади фигур $(g + k)$, а в стране В — возрастет на $(n + q)$.

Поскольку $q = h + g + k$, а $h + g + k > g + k$, то можно констатировать, что мировой объем производства возрастет на $(n + h)$. Прирост объема мирового продукта будет иметь место на фоне сокращения внутреннего производства в стране А. Однако резиденты страны А, переведя $(K_B^0 - K_B^1)$ капитала в страну В, получают на этот капитал процентную ставку i' . Следовательно, площадь фигуры q будет представлять собой сумму доходов, которую резиденты страны А получают в форме ссудного процента, прибыли и дивидендов от своих заграничных активов. Поэтому, можно утверждать, что национальный продукт страны А возрастет на q и этот рост национального продукта перекроет снижение объема внутреннего продукта страны на $(g + k)$. Таким образом, национальный продукт страны А в целом вырастет на h , так как $(g + k) < q$.

Национальный продукт страны B также вырастет, но только на величину, соответствующую площади фигуры n . Это объясняется тем, что из общего прироста внутреннего продукта $(n + q)$, объем q уйдет за границу.

Капитал, которым будет располагать страна A , т. е. K'_A , даст ту же самую норму прибыли, что и за границей. Общая прибыль на капитал K'_A составит $(f + j)$. Площадь e будет отражать внутренний продукт страны A , полученный от фактора труд. Что же касается бизнеса страны B , то он получит доход меньший, чем m .

Однако со временем общественное благосостояние каждой страны сравнивается с ее национальным продуктом и, следовательно, обе страны получают выгоду от международного перемещения капитала: страна A повысит свое благосостояние на h , а страна B — на n .

Таким образом, международные потоки капитала устремляются туда, где реализация инвестиционных проектов, обеспечивает большую отдачу. Как мы видели, это создает важный источник получения выигрыша каждым из партнеров по международному движению капитала.

Кроме того, выигрыш от международного движения капитала может принимать форму *выравнивания уровней потребления*. На рис. 6.2 изобра-

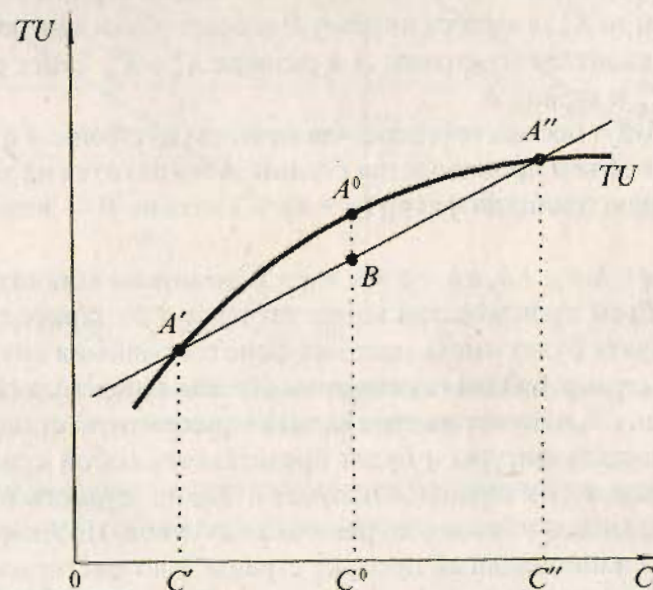


Рис. 6.2. Выравнивание уровней потребления в результате международного кредитования

жена кривая общей полезности TU , полученной от разных объемов потребления в единицу времени.

Допустим, что страна не принимает участия в международном движении капитала, а объем потребления зависит исключительно от размеров ВВП.

Тогда в силу колебаний экономической конъюнктуры объем потребления может составлять C' в период, когда объем производства сократился, и C'' — в период роста деловой активности. Общая полезность от объема потребления C' составит $A'C'$, а от объема C'' — $A''C''$.

Среднюю полезность за два периода можно определить, если через точки A' и A'' провести прямую линию, а через середину отрезка $A'A''$ опустить перпендикуляр на ось абсцисс. На рис. 6.2 средняя общая полезность составит отрезок BC^0 .

Предположим далее, что страна, преодолев автаркию, стала полноправным участником движения международных потоков капитала. Пусть страна получает возможность использовать зарубежный кредит в объеме $C'C^0$. В этих условиях объем потребления в каждом из двух периодов будет составлять OC^0 , а получаемая общая полезность — A^0C^0 .

Таким образом, международный кредит способствует сглаживанию уровней потребления в ходе прохождения экономикой страны отдельных фаз делового цикла. При этом средняя полезность увеличивается на A^0B в сравнении с ситуацией отсутствия международного кредита. Несмотря на известную условность проведенного анализа, его результаты подтверждаются эмпирическими данными.

6.3. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ

Кредит является старейшей и традиционной формой международных экономических отношений, приносящей доход в виде процентов по займам, торговым кредитам, депозитам и т. д.

В современных условиях международное кредитование осуществляется, прежде всего, по линии *займов* (loans). Займы представляют собой прямое заимствование средств у кредитора под определенный процент на строго оговоренный срок. В качестве кредитора и заемщика могут выступать правительства различных стран, банки, международные экономические организации, частные фирмы и т. д.

Широкое распространение в экономических отношениях стран мирового сообщества получили, далее, *торговые кредиты* (trade credits).

Торговые кредиты, как правило, предоставляются на короткий срок с целью ускорить и облегчить оборот товаров и услуг между странами.

Допустим, страна получает торговый кредит у своего торгового партнера с тем, чтобы в счет этого кредита рассчитаться за зарубежные поставки строго определенного товара. Реализовав импортные поставки товара, страна получает возможность вернуть полученный кредит вместе с суммой процента.

Торговые кредиты получают и предоставляются правительствами отдельных стран, частными поставщиками и покупателями по сделкам с товарами и услугами, общественными организациями.

Движение ссудного капитала, кроме того, происходит в виде *депозитов* (deposits) и *наличной валюты* (currency). В первом случае речь идет о переводных депозитах в той или иной валюте, которые беспрепятственно превращаются в наличные деньги и используются для осуществления платежей. Во втором случае имеется в виду валюта, находящаяся в распоряжении банков и министерства финансов, которая предназначена для проведения расчетов. Иностранная валюта, например доллары, находящаяся у резидентов, является активом, тогда как национальная валюта в руках нерезидентов будет пассивом.

Движение ссудного капитала, в каком бы виде оно не происходило, в международной экономике рассматривается как специфический случай торговли. Специфика заключается в следующем. С одной стороны, заемщик, получая кредит, имеет возможность увеличить текущее потребление за счет сокращения потребления в будущем, когда ему придется возвращать полученный кредит с процентами. С другой стороны, кредитор, предоставляя заем, лишается возможности немедленно потратить эти деньги на текущее потребление. Однако сокращая текущее потребление, кредитор тем самым отдает предпочтение потреблению в будущем.

На микроуровне эта ситуация представлена на рис. 6.3, где по осям отложены доход и потребления в текущем и будущем периодах — C_0, I_0 и C_1, I_1 . Экономический агент имеет возможность выбора любой точки на линии AB , которой будет соответствовать определенное сочетание объемов потребления в текущем и будущем периодах.

При данной карте безразличия он выберет точку E , где кривая безразличия U_2 касается линии AB . В таком случае в текущем периоде он потребит меньше, чем его доход. Разница между доходом и потреблением даст его сбережения в текущем периоде, равные $I'_0 - C'_0$. Следовательно, при таком выборе экономический агент предпочтет сократить текущее потребление, сбережения предоставить в кредит и увеличить по-

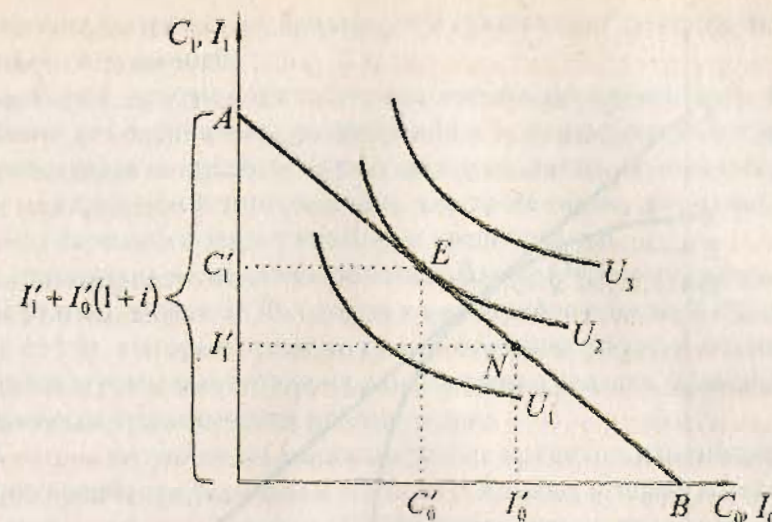


Рис. 6.3. Доход и потребление текущего и будущего периодов

требление в будущем. Объем его потребления в будущем будет равен текущему потреблению, умноженному на $(1 + i)$, где i — процентная ставка. Таким образом, будущее потребление экономического агента $C'_1 = I'_1 + (I'_0 - C'_0)(1 + i)$.

То, что справедливо для отдельного экономического агента, будет верно и для страны в целом. Каждая из стран мирового сообщества стоит перед выбором: потратить ли весь полученный доход или часть его обратить в сбережения, тем самым увеличив потребление в будущем, либо, взяв кредит, потратить сегодня больше, чем ею произведено?

Понятно, что в случае выбора первого варианта движение ссудного капитала между данной страной и мировым сообществом осуществляться не будет. Международные кредитование и заимствование (international lending and borrowing) произойдут при выборе второго и третьего вариантов.

Если страна предоставляет свои сбережения другим странам, она выступает в роли кредитора. Когда же она сама пользуется иностранными кредитами, то является заемщиком. Страна-кредитор как бы торгует своим текущим потреблением, рассчитывая в обмен получить будущее потребление. Прямо противоположная ситуация у страны-заемщика: она продает будущее потребление в обмен на текущее.

В теории международной экономики описанное выше явление получило название *межвременной торговли*. Графическое представление о межвременной торговле дает рис. 6.4.

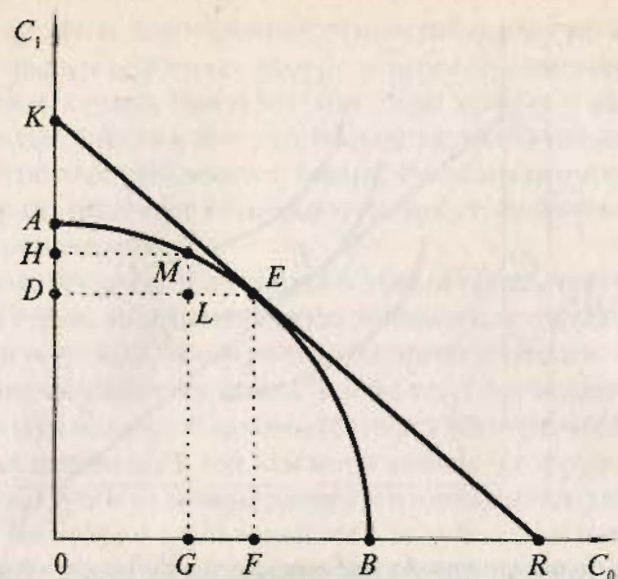


Рис. 6.4. Межвременная торговля

На этом рисунке по осям отложено текущее (C_0) и будущее (C_1) потребление некоей страны, которая потребляет один товар и существует в двух периодах — текущем и будущем. Это позволяет построить *границу производственных возможностей* AB во времени.

Конфигурация этой границы для отдельных стран неодинакова и определяется характером предпочтений ее жителей. Если население отдает предпочтение настоящему потреблению, то линия AB будет растянута по горизонтальной оси. Если предпочтения населения склоняются к будущему потреблению, то линия AB будет иметь большую выпуклость по вертикальной оси.

Допустим, что жители рассматриваемой страны остановили свой выбор на точке E . Это значит, что их текущее потребление составит OF , а будущее — OD .

Если данная страна, будучи вовлеченной в систему международного кредитования, сократит текущее потребление от OF до OG , то высвобожденный объем потребления в размере $GF = LE$ может быть представлен в кредит другим странам. В результате, после возврата кредита вместе с процентами, будущее потребление страны может возрасти от OD до OH . Понятно, что $HD = GF \times (1 + i)$.

Как уже отмечалось, конфигурация линии AB для отдельных стран неодинакова. Те страны, которые отдают предпочтение текущему потреб-

лению, то есть потребляют больше, чем производят, вынуждены занимать деньги за границей.

И, наоборот, другие страны, предпочитающие ограничить текущее потребление для расширения потребления в будущем, получают возможность предоставлять кредиты. В результате создается основа для развертывания межвременной торговли или, что то же самое, для развития системы международного заимствования и кредитования.

Еще сравнительно недавно основным кредитором являлись США. После нефтяных шоков 1970-х годов к ним присоединились страны-экспортеры нефти, которые стали получать большие текущие доходы. Развивающиеся страны выступали в роли заемщика средств. Бывший СССР в этих процессах практически не участвовал.

В 80-е годы ситуация на мировом рынке кредитов изменилась. Роль основного кредитора перешла к Японии и Канаде, а также к некоторым европейским странам. У стран ОПЭК соотношение кредитов и займов примерно уравнилось. В качестве крупнейших заемщиков стали выступать Австралия, Дания, Швеция, а из числа развивающихся стран — Мексика, Россия, Аргентина, Пакистан. Доминирующей формой международного кредитования стал частный кредит.

Нормально функционирующая система международных заимствований и кредитования позволяет ее участникам увеличивать производство национального и мирового продукта. Однако на практике работа этой системы далека от совершенства. Об этом свидетельствуют периодически повторяющиеся *кризисы мировой задолженности*.

Такие кризисы начинаются с того, что какая-нибудь страна или группа стран объявляют о невозможности выплачивать свои внешние долги или об аннулировании своего долга. Если у должника нет желания погасить свою задолженность, то добиться от него возобновления выплат очень сложно, а часто и просто невозможно.

Объясняется это тем, что в роли заемщика выступает *суверенный* экономический агент, нередко правительство иностранного государства. Предъявить к такому заемщику санкции, которые применяются к обычному неплательщику той или иной страны, невозможно, равно как и использовать силовые методы воздействия.

Еще в 1868 г. была сформулирована латиноамериканская доктрина К.Кальво и Л.Драго, в соответствии с которой недопустимо вооруженное вмешательство иностранных государств с целью взыскания долгов. Гаагская конвенция 1907 г. также исключает применение силы для удовлетворения договорных долговых обязательств.

Факты банкротства нарушают равновесие международного рынка кредита, осложняют процессы кредитования и заимствования. Когда отдельные нарушения принимают массовый характер, начинается очередной кризис мировой задолженности.

Коротко остановимся на фундаментальных причинах, приводящих к кризису мировой задолженности. Внешние заимствования, как уже отмечалось, увеличивают ресурсы экономического развития, но за полученные кредиты рано или поздно нужно рассчитываться. Обслуживание внешнего долга имеет два аспекта:

- 1) выплату основной суммы кредита;
- 2) уплату процентов по кредиту.

Взяты вместе, эти выплаты представляют собой прямой вычет из дохода и сбережений страны-должника.

Если страна наращивает объем внешних заимствований и (или) повышаются процентные ставки по кредитам, то расходы по обслуживанию внешнего долга растут. В нормальных условиях внешний долг обслуживается за счет валютных поступлений от экспорта товаров и услуг. Иногда для своевременного погашения внешней задолженности страна вынуждена не только наращивать экспорт своей продукции, но и сокращать расходы на импорт зарубежных товаров. В ряде случаев внешний долг обслуживается путем новых заимствований за рубежом.

Любая страна с высоким уровнем задолженности рано или поздно сталкивается с обострением проблемы внешнего долга. Возникновение сильной мотивации к отказу от платежей по внешнему долгу связано с состоянием *сальдо заемных операций* или *базового трансферта*.

Это сальдо отражает соотношение чистого притока (оттока) капитала и суммы внешнего заимствования. Чистый приток (отток) капитала равен валовому притоку капитала за вычетом амортизации (выплаты основной суммы кредита). Отсюда количественно сальдо заемных операций или базовый трансферт можно исчислить разницей между чистым притоком капитала и суммой процента на весь внешний долг.

Если обозначить чистый приток капитала K_N как темп роста общей суммы долга, аккумулированный долг как D и рост общей суммы долга в процентах как d , то

$$K_N = d \times D. \quad (6.1)$$

При средней процентной ставке i сумма годовых процентных платежей составит $i \times D$. Отсюда сальдо заемных операций (базовый трансферт)

$$BT = dD - iD = (d - i) D. \quad (6.2)$$

Сальдо заемных операций будет положительным при $d > i$, что означает чистый приток средств в страну. При $i > d$ происходит отток валютных ресурсов из страны.

Обострение проблемы обслуживания внешнего долга может произойти под влиянием многих обстоятельств. Среди них важнейшими являются:

- аккумулированный долг страны становится чрезмерно большим;
- снижается приток долгосрочного капитала, привлекаемого на льготных условиях, и растет привлечение краткосрочных кредитов на рыночных условиях, результатом чего является рост процентной ставки;
- трудности в регулировании платежного баланса из-за ухудшения условий торговли;
- общий спад производства или отрицательный внешний шок (резкое изменение цен, процентных ставок или обменного курса);
- страна утрачивает доверие иностранных кредиторов, объем кредитов уменьшается;
- бегство капитала из страны в силу сложившейся экономической и политической ситуации.

Когда правительство приходит к выводу, что выполнение всех обязательств по обслуживанию внешнего долга не обеспечивает в дальнейшем чистого притока капитала, то, для того чтобы избежать оттока ресурсов из страны, оно отказывается либо от части, либо от всех платежей по долгам. Причем свое решение правительство хорошо аргументирует сложностью экономической ситуации в стране, что встречает понимание у большинства населения. К тому же набирает долги, как правило, одно правительство, а отдавать их приходится другому.

Наряду с фундаментальными причинами кризисов мировой задолженности существуют и специфические. Так, истоки долгового кризиса 1980-х гг. связаны с депрессивным состоянием экономики многих стран мира в этот период и нефтяными шоками.

В настоящее время страны с высоким уровнем задолженности имеют единственную возможность избежать банкротства — обратиться к стабилизационной программе МВФ. Длительная, часто унижительная для страны-должника, политика стабилизации предполагает:

- отмену или либерализацию валютного и импортного контроля;
- снижение обменного курса местной валюты;
- проведение жесткой внутренней антиинфляционной программы, включая контроль за кредитами банков, правительственный контроль за дефицитом государственного бюджета путем урезания расходов и

увеличения налогов и цен, отказ от индексации ставок заработной платы, поощрение свободы рынков;

- открытие экономики мировому хозяйству и поощрение иностранных инвестиций.

6.4. ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ ФИРМЫ¹

Как уже отмечалось, двумя важнейшими типами иностранных инвестиций являются портфельные и прямые. Если портфельные инвестиции представляют собой чисто *финансовые активы*, выраженные в национальной валюте, то прямые зарубежные инвестиции являются *реальными инвестициями*, осуществляемыми в предприятия, землю и другие капитальные товары.

Далее, в отличие от портфельных инвестиций, прямые инвестиции, как правило, обеспечивают *управленческий контроль* над объектом, в который инвестирован капитал. С этим и связано главным образом наличие разных подходов к их оценке.

Прямые зарубежные инвестиции в послевоенные годы росли очень быстро и их рост напрямую связан с деятельностью многонациональных фирм. Крупнейшей инвестирующей страной были США, а направлялись эти инвестиции преимущественно в развивающиеся страны. Однако с начала 1970-х гг. рост прямых зарубежных инвестиций замедлился, изменилась их направленность. Во все большей степени инвестиции стали

¹ В иностранной литературе по международной экономике общеприняты термины «многонациональные фирмы» (multinational firms—MNF) и «многонациональные корпорации» (multinational corporation—MNC), которые используются как синонимы. При этом в эти термины вкладывается вполне определенное экономическое содержание.

Наши авторы по инерции продолжают употреблять термин «транснациональные корпорации — ТНК» (transnational corporation — TNC), а в трактовке этого термина превалирует политизированность, а не экономический смысл. Под ТНК наши экономисты понимают самые крупные многонациональные корпорации, оказывающие существенное влияние на мировой рынок и политическую ситуацию. Заметим, что термином ТНК в свое время пользовались в рамках ООН для обозначения корпораций, являющихся собственностью одной страны, но действующих в разных странах. Таким образом, все приведенные выше термины объективно выражают одно и то же явление (выход бизнеса за национальные рамки и приобретение им международного характера), получившее широкое распространение в послевоенный период.

Думается, что настало время устранить терминологическое несоответствие в отечественной и иностранной литературе, отказавшись от привычной аббревиатуры ТНК.

направляться в страны Западной Европы. С начала 1980-х гг. прямые инвестиции из Англии, Нидерландов, Германии, Канады стали направляться в США, которые превратились в крупнейшую принимающую державу. В середине 1990-х гг. удельный вес прямых зарубежных инвестиций составлял менее 30%.

Изменения в характере инвестиций, направленности их движения есть прямой результат набирающей силу деятельности многонациональных фирм. В середине 90-х годов в мире функционировало 40 тысяч многонациональных фирм против 7 тысяч в 1970 году. Они контролировали до 250 тысяч дочерних предприятий, расположенных во всех частях света. Деятельность многонациональных фирм сосредоточена преимущественно в таких отраслях как электроника, нефтедобыча и нефтепереработка, химия, автомобилестроение, а их основная часть расположена в США, странах ЕС и Японии.

До возникновения многонациональных фирм все частные инвестиции были скорее портфельными, чем прямыми.

В иностранной литературе термин «многонациональные фирмы» используется по крайней мере в трех значениях.

Фирма считается многонациональной, если, во-первых, она реализует выпускаемую продукцию более, чем в одной стране; во-вторых, ее предприятия или филиалы расположены в двух и более странах; и в-третьих, ее собственники являются резидентами различных стран. Следовательно, признаки многонациональности относятся к сфере обращения, производства и собственности.

Реально действующим фирмам достаточно отвечать любому из перечисленных признаков, чтобы попасть в категорию многонациональных. Многие крупные компании являются многонациональными фирмами во всех трех значениях этого термина одновременно.

Появление многонациональных фирм нельзя считать характерным признаком новейшего времени или особенностью современного империализма. Многие из них возникли достаточно давно. Так, Muscovy Company (1555 г.), East India Company (1600 г.), Hudson's Bay Company и другие крупные фирмы существуют не одно столетие.

Новизна этого явления заключается в другом: за годы прошедшие после II мировой войны многонациональные фирмы превратились в важный элемент мировой экономики, выполняя интегрирующую роль в мировом хозяйстве. По имеющимся оценкам от 1/5 до 1/3 всей мировой торговли продукцией обрабатывающей промышленности осуществляют именно многонациональные фирмы.

Многонациональная фирма — это, как правило, типичная олигополия. Все они в большей или меньшей степени обладают монопольной властью, хотя полностью и не свободны в своих хозяйственных решениях. Ценовая политика олигополий, их решения об объемах производимой продукции принимаются на основе тщательного анализа возможных ответных действий конкурентов.

Любая фирма, приступая к делу, должна решить где, в какой стране или странах производить продукцию, сколько производить на каждом предприятии или филиале, сколько продавать и по каким ценам. Все перечисленные решения взаимосвязаны друг с другом, и они объективно встают перед каждой фирмой.

Стратегию многонациональных фирм можно понять, если помнить, что такая фирма должна удовлетворить интересы:

- держателей акций, которые заинтересованы в увеличении дивидендов;
- наемного персонала, требующего роста зарплаты;
- потребителей, мечтающих о снижении цен на готовую продукцию;
- общества в целом, рассчитывающего на повышение налогов с корпораций.

В долгосрочной перспективе многонациональная фирма просто обязана добиться каждой из перечисленных выше целей. В противном случае группы, олицетворяющие каждую цель и обладающие достаточным влиянием, способны спровоцировать острый конфликт. Однако, поскольку интересы названных групп часто противоречат друг другу, в тактическом плане руководство компаний поочередно отдает предпочтение то одним целям, то другим. При этом поиск компромиссов усложняется международным характером деятельности подобных фирм, когда решение, принятое в одной стране, сказывается на других странах.

Наиболее распространенным заблуждением о последствиях деятельности многонациональных корпораций является мнение, сводящееся к тому, что в результате международных операций МНК одна страна обязательно выигрывает, а другая — несет потери. Реальная практика, конечно, не исключает подобной ситуации, но она предполагает и другие возможные результаты: обе стороны могут выиграть или обе проиграть, выигрыш или проигрыш может не совпасть с ожидаемым.

В обширной иностранной литературе содержится множество объяснений причин возникновения многонациональных фирм, их выбора в пользу зарубежного размещения производства. Не воспроизводя здесь весь этот длинный перечень причин, отметим лишь, что все они в той или

иной степени связаны с несовершенством рынка. Речь идет, в частности, о следующем:

- тарифы и другие барьеры на пути развития международной торговли создают неодинаковый доступ к рынкам отдельных стран. Фирмы же заинтересованы в максимальной свободе действий;
- рыночное несовершенство на рынках факторов производства, сильная монопольная власть производителей, ценовая дискриминация;
- характер отдачи от масштаба;
- снижение риска с помощью международной диверсификации капитала: несовпадение фаз делового цикла в отдельных странах, разница в налоговом законодательстве и т. д.;
- валютный контроль и транспортные издержки.

Что касается типов многонациональных фирм, то принято выделять следующие:

1. *Горизонтально интегрированные фирмы* с предприятиями, выпускающими большую часть продукции. Примером может служить производство автомобилей в США или цепочка предприятий «быстрой еды».

2. *Вертикально интегрированные фирмы*, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие передель в производстве конечного продукта. В нефтяной промышленности, например, добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование — в другой, а продажа конечных нефтепродуктов — в третьих.

3. *Диверсифицированные многонациональные фирмы*, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной или горизонтальной интеграцией. Типичным примером фирмы такого типа является шведская корпорация Nestle, имеющая 95 % своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т. д. При этом в последние годы число таких компаний быстро растет.

Многие многонациональные компании достаточно велики и обладают монопольной властью. Некоторые из многонациональных компаний по объему оборота превосходят целые страны, а руководители таких фирм зачастую ведут свои дела непосредственно с главами государств. Понятно, что их деятельность часто оказывается в центре общественного внимания и вызывает немало споров.

В современных условиях *принимающие страны* независимо от того, идет ли речь о развитых или развивающихся странах, как правило, одобряют деятельность многонациональных компаний на своей территории.

Более того, в мире существует конкуренция между странами по привлечению прямых зарубежных инвестиций, в процессе которой многонациональным фирмам предоставляются налоговые скидки и другие льготы.

Главная выгода для принимающей страны от прямых зарубежных инвестиций состоит в получении в свое распоряжение *дополнительных ресурсов*, включая капитал, технологии, управленческий опыт и квалифицированный труд. Прямые зарубежные инвестиции стимулируют развитие национальной экономики, увеличивают объем производимого продукта и дохода, ускоряют экономический рост и развитие.

Осваивая за рубежом новые виды продукции, внедряя новые технологии многонациональные фирмы нередко предназначают часть объема производства на экспорт. Следовательно, многонациональные фирмы в таком случае способствуют улучшению эксплуатационных возможностей принимающей страны.

Вместе с тем оппоненты особенно в развивающихся странах утверждают, что трансферт технологий, осуществляемый многонациональными фирмами, далеко не всегда приемлем для экономик принимающих стран. Нередко раздаются жалобы на то, что представителей принимающей страны не допускают к участию в проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Многонациональные фирмы обвиняют в манипуляциях с ценами при осуществлении внутри фирменных сделок в целях преуменьшения прибылей и ухода от налогов.

Со стороны принимающих стран, далее, можно услышать жалобы на усиленную эксплуатацию и установление внешнего контроля со стороны многонациональных компаний. Поэтому им иногда запрещают любые новые венчурные проекты и увеличивают налоги на уже действующие предприятия.

В прямых зарубежных инвестициях важную роль играют особые преимущества фирмы, ее контроль над рынком как следствие несовершенной конкуренции. Отсюда вытекает вывод о необходимости государственного регулирования иностранных инвестиций в принимающих странах. Именно так и поступают большинство суверенных государств. Конкретные формы такого ограничения могут быть весьма разнообразны: запрет на инвестирование в определенных отраслях, оговаривание ряда условий инвестирования, таких как использование местных узлов и полуфабрикатов, расширение экспорта производимой продукции, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в принимающей стране, обучение местных кадров.

Что же касается стран, вывозящих капитал в форме прямых зарубежных инвестиций, то они как и принимающие страны заинтересованы в этом. Еще недавно правительство США прямо поощряло политику прямых зарубежных инвестиций, пока профсоюзы и общественные организации не усилили критику прямых зарубежных инвестиций.

Основная выгода от прямых зарубежных инвестиций для этих стран состоит в том, что они обеспечивают гораздо более высокую отдачу по сравнению с аналогичными внутренними инвестициями.

Что же касается налогов, получаемых с зарубежного дохода многонациональных фирм, то их в первую очередь получает принимающая страна, хотя определенная часть достается стране, вывозящей капитал. Распределение налогов зависит от разницы в ставках налогообложения.

Вместе с тем вывоз капитала связан с известными издержками, которые могут колебаться в довольно широких пределах. Так, страны, вывозящие капитал нередко жалуются на потери в торговом балансе, которые возникают в результате давления принимающих стран на многонациональные фирмы, что оказывает негативное воздействие на характер международных торговых потоков.

Крайним случаем потерь может быть конфискация прямых зарубежных инвестиций.

Дискуссии в экономической литературе по поводу деятельности многонациональных корпораций ведутся относительно трех главных тем.

Тема 1. Экономическая эффективность деятельности многонациональных компаний

Осуществляя прямые зарубежные инвестиции, многонациональные компании перемещают через национальные границы крупные производственные ресурсы. Перемещая производственные ресурсы из стран, где они имеются в избытке, в другие страны, испытывающие их нехватку, многонациональные компании способствуют более эффективному размещению мировых факторов производства, а, следовательно, и росту производства в мире.

Как уже было ранее доказано, мировое сообщество может получить заметную выгоду от более эффективного размещения ресурсов, перемещая из страны в страну квалифицированную рабочую силу, капитал, а также технологии.

В этом сходятся взгляды практически всех экономистов, занимающихся исследованием международной экономики.

Стимулы для прямых зарубежных инвестиций часто создают национальные тарифные барьеры. Так, в 1960-е гг., крупный поток инвестиций из США в Европу был порожден тарифами, установленными Европейским экономическим сообществом. Вместо экспорта готовой продукции в Европу, многонациональные фирмы создали производство в странах ЕЭС и тем самым обошли их тарифы.

Тема 2. Справедливость в распределении выигрыша от прямых зарубежных инвестиций

После того как в результате прямых зарубежных инвестиций фактически достигнуто увеличение мирового объема производства, возникает проблема справедливого распределения выигрыша. Эта проблема имеет два аспекта.

Суть первого состоит в том, что прямые инвестиции воздействуют на благосостояние как страны базирования многонациональных корпораций, так и принимающей страны. Действительно, в соответствии с теорией Хекшера–Олины в стране базирования возрастает отдача капитала относительно труда, так как объем капитала уменьшается при неизменном количестве рабочей силы. В принимающей стране, наоборот, отдача капитала относительно труда снижается.

Однако специфические интересы отдельных категорий экономических агентов в каждой из стран могут противостоять деятельности многонациональных компаний. Так, в стране базирования профсоюзы и общественные организации часто требуют запретить или, по крайней мере ограничить прямые зарубежные инвестиции, поскольку последние сокращают число рабочих мест и увеличивают безработицу. В принимающей стране против прямых иностранных инвестиций выступают предприниматели, так как у них снижается отдача на капитал (воздействует фактор редкости), равно как и их доля в общем доходе.

Второй аспект распределения выигрыша от прямых зарубежных инвестиций сводится к дележу прибыли между принимающей страной и страной базирования многонациональной фирмы. Принимающие страны склонны считать, что прибыли, получаемые многонациональными фирмами чрезмерно велики. Они подозревают громадные иностранные корпорации в том, что те манипулируют ценами в своих интересах, присваивая большую часть прибылей.

В этих спорах важная роль принадлежит налогообложению многонациональных фирм. По законам США, например, прибыли зарубежных

филиалов фирм не являются объектом налогообложения до тех пор, пока они не переправлены на родину. Делается это для того, чтобы избежать двойного налогообложения. По этой причине США получают весьма скромные суммы в виде налогов от зарубежных сделок своих многонациональных корпораций.

Принимающие страны, хотя и получают налоги от многонациональных фирм в первую очередь, так же недовольны их объемом. Они убеждены, что могли бы получать гораздо больше, если бы многонациональные фирмы не объявляли свои прибыли в странах с низким уровнем налогообложения. Многие сделки между филиалами одной и той же фирмы осуществляются по ценам, которые устанавливаются самой фирмой. Поэтому трансфертные цены на продукцию многонациональных компаний являются весьма злободневной проблемой.

Таким образом, все страны в которых действуют многонациональные корпорации, конкурируют друг с другом за получаемые прибыли, каждая стремится к получению большей части.

Тема 3. Суверенитет

Часто многонациональные корпорации, действуя в десятках стран, способны серьезно влиять на все сферы общественной жизни. А самые крупные и могущественные корпорации даже в состоянии уклоняться от экономического и политического контроля со стороны государств, на территории которых они функционируют.

Такие случаи имели место в прошлом, и сейчас есть опасения возврата к прежним временам, когда иностранные инвесторы добивались поддержки своих действий от местного политического руководства независимо от их последствий для местного населения и благосостояния страны.

Учитывая важность данной проблемы, под эгидой ООН был разработан Кодекс поведения многонациональных фирм, нормы которого носят рекомендательный характер. В соответствии с этим кодексом многонациональные компании обязаны:

- уважать суверенитет страны пребывания;
- исходить из экономических целей и задач политики, проводимой государством в стране пребывания;
- уважать социально-культурные цели, ценности и традиции страны пребывания;
- не вмешиваться во внутренние дела страны пребывания;

- не заниматься деятельностью политического характера; воздерживаться от практики коррупции;
- соблюдать законы и постановления, касающихся ограничительной деловой практики; соблюдать положения, касающихся передачи технологии и охраны окружающей среды.

Если правительство какой-то страны пытается оказать давление на многонациональную корпорацию, то она часто просто покидает данную страну и перемещается в другую, где к ней относятся более лояльно. Поэтому фундаментальной проблемой теории и практики многонациональных корпораций является соотношение монопольной власти таких корпораций и суверенитета государства.

Многие экономисты-международники склонны оценивать эту борьбу как неравную, предсказывают долговременную тенденцию к сокращению влияния государства на деятельность многонациональных корпораций. Такое развитие событий вполне возможно, хотя не следует забывать о тех преимуществах в этой борьбе, которыми располагает государственная машина.

В целом же многонациональные фирмы показали свою способность взламывать изоляцию национальных экономик, вовлекая их в процесс интеграции с мировым экономическим сообществом. Они служат важнейшим средством передачи новых технологий, распространения информации о новых продуктах, в результате чего меняются общественные вкусы и предпочтения. Многонациональные фирмы подрывают власть и позиции местных монополий и несмотря на свои крупные размеры нередко повышают степень конкурентности национальных рынков.

6.5. РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА

Россия, как впрочем и все постсоциалистические страны, не играет сколько-нибудь заметной роли в международном перемещении капитала. На 96–97% международные потоки капитала обращаются среди развитых стран мира. На развивающиеся страны и страны с переходной экономикой приходится всего лишь 3–4%.

Поэтому при сугубо количественном подходе вопрос об участии России в международном движении капитала не заслуживает того, чтобы его обсуждать. Однако нельзя забывать, что на экономику принимающей страны даже небольшой ввезенный капитал может оказать существен-

ное воздействие. А для страны, переживающий глубочайший кризис и по самым оптимистичным оценкам находящейся на стадии депрессивной стагнации, приток международного капитала может способствовать оживлению экономики и началу экономического роста.

Именно с таких позиций этот вопрос и будет рассмотрен в данном разделе. При этом отношения с международными организациями и странами дальнего зарубежья по поводу движения капитала имеют специфику и будут рассмотрены отдельно от перемещения капитала внутри СНГ.

Важнейшим фактором, сдерживающим приток иностранного ссудного капитала в Россию, является кризис российского внешнего долга. В годы перестройки правительства Рыжкова–Павлова заняли на мировых финансовых рынках крупные средства, которые в нерыночной экономике пошли на закупку продовольствия и бессмысленные капитальные вложения. Политика внешних заимствований продолжалась и в годы рыночных реформ. Какое-то время долги оплачивались за счет золотовалютных резервов страны, которые стремительно сокращались. Так, государственный золотой запас составлял в 1953 г. 2049,8 т, в 1985 г. — 719,5 т, в 1992 г. — 290,0 т.¹ По наследству от бывшего СССР России достался внешний долг в сумме 120 млрд дол.

Просроченные платежи внешним кредиторам впервые появились в 1989 г. С тех пор на протяжении 90-х годов они неуклонно увеличивались. Фактическое погашение официального внешнего долга страны от сумм, предусмотренных графиком платежей, составляло в 1994 г. — 23%, 1995 г. — 35%, 1996 г. — 41%, 1997 г. — 55%.

В этих условиях Россия вынуждена втягиваться в переговоры об отсрочке погашения задолженности. Подобные переговоры, как правило, результативны в отношении международных экономических организаций, но с банками и частными поставщиками они оказываются бесполезными. Счета в этих случаях просто не оплачиваются из-за нехватки средств.

Добиваясь отсрочки старых долгов, Россия одновременно вынуждена привлекать новые кредиты из-за рубежа. В ситуации, когда оплачивать внешний долг нужно, а средств для этого нет, правительства прибегают к внутренним и внешним займам. В российских условиях ни население страны, ни банки, ни отечественные предпринимательские фирмы не были в состоянии предоставить государству необходимые средства. Население и представители бизнеса, вообще говоря, располагают достаточно крупными суммами, и если бы они хранились во вкладах и

¹ Финансовые известия. — 17 мая. — 1996.

ценных бумагах, то были бы заметным кредитным ресурсом. Достоверная статистика о величине накоплений населения и бизнеса отсутствует. По различным экспертным оценкам сбережения населения вместе с деньгами теневой экономики и оборотами челночной торговли составляют цифры от 50–60 млрд. долларов до 100–200 млрд. долларов. Однако у правительства не хватает умения привлечь эти сбережения, а население и бизнесмены испытывают дефицит доверия к надежности экономической политики властей. Оставались внешние займы, которые теоретически могли быть получены от частного бизнеса, правительств иностранных государств и международных организаций. Фактически же первые два источника для России отпадали.

Дело в том, что займы на мировом рынке капитала у частных кредиторов предполагают в качестве обязательного условия наличие у заемщика кредитного рейтинга, который определяется ведущими мировыми рейтинговыми агентствами такими как Moody's, Standard & Poor's, IBCA в виде нескольких букв. В зависимости от того какой рейтинг имеет заемщик, будь то страна или частная компания, устанавливаются условия предоставления кредита. Для заемщиков, не имеющих международного кредитного рейтинга, двери мирового рынка капитала закрыты.

Что касается правительств иностранных государств, то определенные средства мы получили от Германии в качестве компенсации за объединение двух государств. Однако ни одно правительство не может кредитовать заемщика, который не в состоянии вовремя и полностью погасить свой долг. Поэтому для России оставался лишь один источник внешних заимствований — кредиты международных экономических организаций.

Дело в том, что частный кредитор, предоставляя ссуду, руководствуется соображениями прибыли. Правительства иностранных государств и особенно международные организации принимают во внимание соображения гуманитарного и стратегического характера. Громадная страна с гипертрофированным военно-промышленным комплексом и политической нестабильностью, которая приперта к стене глубочайшим экономическим кризисом, опасна не только для соседей, но и для всего мирового сообщества.

Россия ежегодно получает зарубежные кредиты, но не от частных кредиторов, а главным образом от международных экономических организаций. При этом объемы получаемых кредитов обычно бывают меньше того, что обещано, и того, что требуется стране.

Достаточно крупные кредиты Россия получила и продолжает получать от *Международного валютного фонда* (МВФ), членом которого она

стала в 1992 г. Ресурсы этого фонда складываются из долевых взносов стран-участниц фонда. МВФ финансирует государственные программы борьбы с инфляцией и валютно-финансовой нестабильностью. Предоставление кредитов жестко увязывается с выполнением страной ряда макроэкономических условий: сокращением предложения денег, снижением государственных расходов, превышением процентной ставки уровня инфляции, сокращением бюджетного дефицита и т. д. Эксперты МВФ регулярно подвергают анализу финансово-экономическую и валютную политику каждого из государств, входящих в эту организацию.

В 1991 г. был создан *Европейский банк реконструкции и развития* (ЕБРР) специально для оказания помощи странам Восточной Европы и бывшего СССР в проведении рыночных реформ. Это банк регионального развития призван содействовать долгосрочному экономическому росту региона и, прежде всего, частного сектора. Только за 1994–96 гг. Россия получила кредитов ЕБРР на сумму 1,752 млрд дол.

Всемирный банк финансирует 28 российских проектов на общую сумму 6,5 млрд дол. Деятельность этого банка, учрежденного одновременно с МВФ, сосредоточена на преодолении долгосрочных кризисов макроэкономического характера развивающихся стран.

Банк предоставляет *программные кредиты*, призванные помочь осуществлению структурных преобразований в ключевых отраслях экономики (либерализация торговли, реформы здравоохранения и образования, приватизация и т. д.), а также *целевые кредиты* для финансирования конкретных проектов (строительства дорог, мостов, электростанций и т. д.). Банк финансирует в основном потенциально высокорентабельные проекты, так как необходимые ресурсы заимствует на финансовых рынках развитых стран и предоставляет кредиты на рыночных условиях.

Значительная часть кредитов Всемирного банка Россия использует на реорганизацию и поддержку нефтегазового комплекса. Кроме того, реализуются программы по реструктуризации транспорта, дорог и мостов. Финансируется проведение земельной реформы. Однако значительная часть средств Всемирного банка остается нереализованной из-за элементарной неразберихи и нарушения сроков.

Через посредство *Парижского и Лондонского клубов* Россией получено соответственно 36 и 25,5 млрд дол. Парижский клуб представляет собой неформальную межгосударственную организацию, созданную для обсуждения проблем, возникающих в связи с неплатежеспособностью отдельных стран. Его название связано с тем, что заседания клуба проводятся в Париже под руководством Министерства финансов Франции.

Клуб в своей работе тесно связан с МВФ, он сумел стать авторитетной финансовой организацией как для стран-должников, так и для стран-кредиторов. Что же касается Лондонского клуба, то он является группой частных банковских кредиторов.

В 1996 г. Россия предприняла первую после 1917 г. попытку мобилизовать капитал на международных финансовых рынках путем выпуска еврооблигаций. Выход страны на мировой рынок капитала стал возможен после того как ведущие агентства мира, поверив в достигнутую Россией финансовую стабилизацию, присвоили ей следующие долгосрочные кредитные рейтинги:

Наименование агентств	Рейтинги
Moody's	BB
Standard & Poor's	BB -
IBCA	BB +

(Финансовая газета, 1996, № 42, с. 6)

Это событие было широко разрекламировано и в стране, и за рубежом, прошла серия презентаций российских еврооблигаций с участием зарубежных банков. Поскольку опыта в этом деле не было никакого, российские еврооблигации подпали по юрисдикцию британского законодательства.

Именно новизна этого события вызвала у инвесторов желание купить российские облигации, а подобный опыт был расценен как положительный. Однако полученный Россией доход был столь ничтожен, что данную инициативу следует расценивать скорее как экзотическое мероприятие, а не солидную финансовую сделку.

Другой печально известной акцией российского правительства по аккумуляции средств частных инвесторов явилось построение пирамиды ГКО-ОФЗ. В российских условиях привлечь средства частных инвесторов можно было только при условии выплаты беспрецедентно высокого процента по этим ценным бумагам. Осознавая высокую степень риска, отечественные и зарубежные инвесторы тем не менее приняли предложенные правила игры, привлеченные доходностью ГКО, доходящей до 200%. При этом важно подчеркнуть, что допуск на внутренний рынок краткосрочных заимствований иностранных инвесторов, которые немедленно репатриировали полученную прибыль, означал автоматическое превращение части внутреннего долга страны в долг внешний.

Пирамида ГКО-ОФЗ должна была рухнуть когда выплаты по этим ценным бумагам сравнялись с суммой привлеченных средств, что и произошло в августе 1998 г.

Девальвация рубля и замораживание государственных обязательств перед отечественными и иностранными кредиторами существенно изменили характер взаимоотношений России и мирового финансового сообщества. Ведущие рейтинговые агентства снизили кредитный рейтинг России до уровня ССС, что означало для нее фактическое закрытие международного рынка частного капитала. Страна была вынуждена втягиваться в длительные и сложные переговоры с западными инвесторами о частичном списании и реструктуризации внешнего долга.

Политика привлечения новых кредитов из-за рубежа увеличивает внешний долг страны. В настоящее время он достиг опасных размеров и составляет сумму порядка 160 млрд дол. или более 1000 долларов в расчете на душу населения и продолжает увеличиваться. Согласно отчета Министерства финансов об исполнении федерального бюджета за 1999 год внешний долг России на начало 2000 года в отечественной валюте составил 4287,4 млрд. рублей, что составляет 95,7 процента валового внутреннего продукта страны.

Политика внешних заимствований превращает проблему государственного долга в одну из острейших проблем национальной экономики, которой на протяжении ряда лет уделяется одно из центральных мест в выступлениях отечественных государственных деятелей различного уровня на страницах текущей периодики и на телевидении. Внимание, уделяемое этой проблеме, на первый взгляд может показаться чрезмерным. Действительно, с точки зрения международных критериев ситуация с внешней задолженностью в России не вызывает тревоги. Известно, что Мировой банк организовал систему отчетности стран-должников и в соответствии с типовой классификацией подразделяет страны на государства с высоким уровнем внешней задолженности и государства со средней величиной внешнего долга.

По классификации Мирового банка Россия отнесена к группе стран с наименьшей внешней задолженностью.

Однако проблема погашения внешнего долга приобретает в российских условиях особую остроту и актуальность в связи с тем, что погашать долги приходится из более чем скромного федерального бюджета, который хронически сводится с дефицитом. Нет ни одной страны в мире, которая имела бы столь неблагоприятное соотношение внешней задолженности и доходов государственного бюджета как у нас. Сумма

внешнего долга в 7 с лишним раз превышала доходы федерального бюджета за прошлый год. Сейчас на обслуживание внешнего долга уходит почти треть всей суммы государственных расходов. При сохранении нынешних тенденций в этой области уже в самом ближайшем будущем основная часть расходов бюджета будет направляться на обслуживание внешнего долга. Кроме того, полученные из-за рубежа кредиты направляются не на развитие реального сектора национальной экономики, а тотчас же возвращаются западным инвесторам.

Вся острота проблемы государственного долга стала очевидной 17 августа 1998 г., когда правительство Кириенко объявило о невозможности расплатиться по ГКО и одновременно осуществило девальвацию российского рубля. При этом нерезиденты были поставлены в одинаковые условия с резидентами. Принятые решения крайне болезненно сказались на банковской системе России, крупные коммерческие банки оказались неспособными расплатиться по кредитам, полученным на Западе. Сумма только форвардных контрактов российских коммерческих банков с нерезидентами составляла 6–7 млрд. долларов.

Полученные из-за рубежа средства далеко не всегда дают желаемый эффект. Наиболее щедрым источником зарубежной помощи являются экспортные кредиты. По этим кредитам Россия часто получает товары, в которых не испытывает особой потребности, а возвращать их нужно через 1–2 года.

Далее, при получении иностранных кредитов и, прежде всего, по линии МВФ предполагалось, что в страну хлынет поток прямых частных зарубежных инвестиций, т. е. приток ссудного капитала вызовет приток предпринимательского капитала, реальных инвестиций. Однако этого не произошло. Россия, получив 18,5% всех ресурсов МВФ, сумела привлечь всего лишь около 1% прямых частных инвестиций.

В современных условиях, как уже отмечалось, многонациональные корпорации, осуществляющие прямые инвестиции, имеют выбор. Они оценивают условия инвестирования за рубежом по ряду критериев и только на основании всесторонней оценки инвестиционного климата в стране принимают решение.

Важнейшими критериями являются: оценка местного рынка с точки зрения его емкости, наличия ресурсов, местоположения и т. д., политическая стабильность в стране, правовые условия иностранных инвестиций, система налогообложения, характер торговой политики, степень развития инфраструктуры, защита интеллектуальной собственности, государственное регулирование экономики, дешевизна рабочей силы и

уровень ее квалификации, стабильность национальной валюты, возможность репатриации прибылей.

По большинству из перечисленных критериев выбор следует не в пользу России. К сожалению, приходится констатировать, что страна до сих пор не пользуется доверием частных инвесторов и ныне не способна нормальным, цивилизованным образом привлечь необходимый ей предпринимательский капитал.

Между тем Россия кровно заинтересована сейчас в притоке именно предпринимательского, а не ссудного капитала. Это объясняется тем, что в таком случае, во-первых, внешний долг страны не растет, во-вторых, сотрудничество с иностранными фирмами дает российским предприятиям новые технологии, способы организации производства, обеспечивает прямой выход на мировые рынки с конкурентоспособной продукцией, в-третьих, реальные инвестиции являются тем толчком, который способен вывести экономику из депрессивного состояния и обеспечить здоровый экономический рост.

Зарубежные фирмы, пытаясь вложить капитал в российскую экономику, на практике сталкиваются с громадными трудностями. Даже при наличии превосходных инвестиционных перспектив частный капитал нередко вынужден отказываться от инвестирования из-за чрезмерного риска.

При общей ничтожной сумме иностранных инвестиций они крайне неравномерно распределены по регионам России: подавляющая и все увеличивающаяся часть всех инвестиций приходится на Москву. Кроме того, иностранные инвестиции направляются преимущественно в непроизводственные отрасли — финансово-кредитную сферу и страхование. Что же касается производственных отраслей, включая топливно-энергетическую, то сюда иностранный инвестор не торопится вложить свои средства.

Об объеме и структуре иностранных инвестиций в Россию за 1995–98 гг. дают представление данные табл. 6.2. Из таблицы видно, что в течение 1995–97 гг. общий объем иностранных инвестиций хотя и вырос, но в абсолютном выражении суммы вложений невелики. Кризис 1998 г. привел к резкому сокращению и без того скромных инвестиций. Далее, удельный вес прямых инвестиций на протяжении практически всего рассматриваемого периода был в несколько раз меньше, чем доля портфельных инвестиций. Бросается в глаза чрезмерно высокий удельный вес прочих инвестиций, которые составляют более половины всех вложений капитала.

Таблица 6.2

Рост объема иностранных инвестиций в Россию
в 1995–98 гг.¹

Вид инвестиций	1995		1996		1997		1998	
	млн дол.	%	млн дол.	%	млн дол.		%	
Прямые	2 017	31	2 480	11	6,2	14	1,5	8
Портфельные	88	1	7 473	34	18,2	42	7,3	39
Прочие	4 393	68	15 314	55	19,7	43	9,9	53
Всего:	6 498	100	25 268	100	44,1	100	18,6	100

Что же говорить об иностранных инвесторах, когда отечественный бизнес всеми правдами и неправдами стремится вывести капитал из страны. Российские государственные органы не располагают полной и достоверной информацией о масштабах оттока капитала. За 1992–96 гг. из России было вывезено активов на сумму от 60 млрд дол. (данные Всемирного банка) до 150–200 млрд дол. (данные МВЭС России). Ежегодный отток средств составляет 18–30 млрд дол.² При этом в 1996 году отток капитала из России по объему в 10 раз превысил прямые иностранные инвестиции в национальную экономику. Значительная часть средств вывозится из страны нелегально.

Утечка капитала за границу идет прежде всего по линии экспорта. Фирмы-экспортеры предпочитают хранить свою выручку на счетах в зарубежных банках, вместо того чтобы инвестировать их в экономику России. Когда такого рода деятельность приняла массовый характер, произошло ужесточение государственного контроля за экспортом, что позволило сократить утечку валюты от 20–40 % от суммы сделок до 6 %. Однако бегство валюты переместилось с экспорта на импорт. Фирма-импортер, осуществив предоплату будущих поставок, далеко не всегда получает оплаченный товар в полном объеме. Иногда контракт оказывается фиктивным и товары не получают вовсе.

Кроме того, вне сферы контроля оказываются такие операции по перемещению капитала за рубеж, как взносы в уставный капитал совмест-

¹ Russia: foreign economic relation. All-Russia Market Research Institute. — Moscow. — 1997. — Р. 11.

² Смородинская Н. Бегство капиталов как объект международных исследований. — Вопросы экономики. — 1997. № 9. — С. 138.

ных предприятий, приобретение недвижимости за рубежом, покупка «тайм-шеров» и др.

От бывшего СССР к России перешли не только долги, но и задолженность стран-должников на сумму 120 млрд дол. Крупнейшими должниками бывшего СССР являются Алжир, Мозамбик, Эфиопия, Йемен и Вьетнам.

Предоставляя долгосрочные кредиты на весьма льготных условиях, бывший СССР руководствовался не экономическими, а политическими соображениями. Поэтому такого рода кредиты не имели гарантий своевременного возврата. По этой причине задолженность развивающихся стран до последнего времени рассматривалась как безнадежная. Однако после подписания соглашения с Парижским клубом появилась надежда на возврат хотя бы части этих долгов.

Крупнейшим странам-должникам было предложено провести переговоры, многие из них подтвердили свою готовность начать такие переговоры. Однако сроки проведения переговоров по долгам бывшего СССР не были определены, не установлено, по какому курсу следует пересчитывать сумму долга в конвертируемую валюту, имеются и другие трудности в разрешении данной проблемы. Поэтому 1997-й год для российской стороны оказался потерян — выплаты в этом году не осуществлялись вовсе. Тем не менее при благоприятном исходе дел можно надеяться, что ежегодные выплаты долга возрастут в два-три раза.

Находясь, по сути дела, на грани банкротства, Россия в то же время в крупных масштабах вывозит ссудный капитал в страны ближнего зарубежья. В федеральном бюджете ежегодно отдельной строкой выделяются лимиты ежегодных рублевых кредитов странам СНГ, которые предназначены исключительно для закупки российских товаров.

Предоставление такого рода кредитов выгодно как России, так и странам СНГ. Россия благодаря этим кредитам стимулирует свой экспорт и поддерживает отрасли и предприятия, ориентированные на рынок СНГ. Страны ближнего зарубежья, находящиеся в сложном экономическом положении, получают жизненно необходимые им энергоносители и другие виды товаров.

Общий объем задолженности стран СНГ по кредитам, предоставленным России, составляет свыше 5 млрд дол. Крупнейшими получателями российских кредитов являются Украина, Казахстан и Белоруссия.

Российские кредиты возвращаются плохо, несмотря на наличие залогового механизма. Ежегодно Россия получает едва ли половину, предназначенных к выплате сумм. При этом основная задолженность числится

отноюдь не за самыми бедными странами СНГ – Грузией, Казахстаном, Украиной. В этих условиях Россия вынуждена заключать договоры о реструктуризации долга.

Россия стремится действовать в соответствии с принципами, установленными МВФ: идти навстречу странам содружества при реструктуризации их долгов, как это делает МВФ в отношении России. Проблема возврата задолженности является одной из центральных на встречах лидеров СНГ.

ВЫВОДЫ

1. Международное движение капитала в экономической теории рассматривается как субститут внешней торговли товарами и услугами. Капиталу свойственна высокая степень международной мобильности, его движение происходит в процессе перемещения финансовых потоков между кредиторами и заемщиками различных стран, между собственниками и их фирмами, которыми они владеют за рубежом.

2. Международные потоки капитала подразделяются на ряд форм в зависимости от признака, положенного в основу классификации: ссудный и предпринимательский капитал, прямые и портфельные инвестиции, частный и государственный капитал, краткосрочный и долгосрочный капитал.

3. Эффект международного перемещения капитала принципиально не отличается от последствий внешней торговли или миграции рабочей силы. Международные потоки капитала устремляются туда, где реализация инвестиционных проектов обеспечивает большую отдачу. В результате выигрыш получает как мировое сообщество в целом, так и каждый из партнеров по международному движению капитала. Кроме того, международный кредит способствует сглаживанию уровней потребления в процессе отдельных фаз делового цикла.

4. Кредит является традиционной и старейшей формой международных экономических отношений, он обеспечивает доход в виде процента по займам, торговым кредитам, депозитам и т. д. Движение ссуд в международной экономике рассматривается как специфический случай межвременной торговли, в процессе которой текущее потребление обменивается на потребление в будущем.

5. Нормальное функционирование системы международного кредитования и заимствований временами прерывается кризисами мировой задолженности, когда отдельные нарушения равновесия принимают мас-

совый характер. Сильная мотивация к отказу страны от платежей по внешнему долгу возникает при отрицательном значении сальдо заемных операций или базового трансферта. Страны с высоким уровнем внешней задолженности во избежание банкротства могут обратиться к стабилизационной программе МВФ.

6. Рост прямых зарубежных инвестиций связан с деятельностью многонациональных фирм, которые в послевоенный период превратились в важный элемент мировой экономики. Фирма считается многонациональной, если: во-первых, она осуществляет продажи своей продукции более, чем в одной стране; во-вторых, ее филиалы или предприятия расположены в двух или более странах и, в-третьих, ее собственники являются резидентами различных стран. Многие многонациональные фирмы отвечают всем трем перечисленным признакам одновременно.

7. Причины возникновения многонациональных фирм весьма разнообразны, но все они в той или иной степени связаны с несовершенством рынка и, в частности, с наличием тарифов и других ограничений на пути развития международной торговли, сильной монопольной властью производителей факторов производства, валютным контролем, транспортными издержками, характером отдачи от масштаба, различиями в налоговом законодательстве и т. д. Выделяют горизонтально и вертикально интегрированные, а также диверсифицированные типы многонациональных фирм.

8. Дискуссии экономистов и политиков по поводу деятельности многонациональных фирм ведутся по следующим проблемам. Во-первых, экономическая эффективность деятельности фирм такого рода. Перемещая производственные ресурсы из стран, где они имеются в избытке, в страны, испытывающие их нехватку, многонациональные фирмы способствуют более эффективному размещению мировых факторов производства, а следовательно, и общему росту производства в мире. Во-вторых, справедливость распределения полученного выигрыша от увеличения мирового объема производства между принимающей страной и страной базирования. В-третьих, соотношение монопольной власти крупных многонациональных корпораций и суверенитета государства.

9. Россия является второстепенным агентом на мировом рынке капитала. Важнейшим фактором, сдерживающим приток иностранного ссудного капитала в Россию, является кризис российского внешнего долга. Неблагоприятный инвестиционный климат мешает привлечению предпринимательского капитала в виде прямых и портфельных иностранных инвестиций.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Международное движение капитала
 Ссудный капитал
 Предпринимательский капитал
 Прямые инвестиции
 Портфельные инвестиции
 Обслуживание внешнего долга
 Многонациональные фирмы

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Какой фактор производства — труд или капитал — обладает большей международной мобильностью и почему?
2. Как вы понимаете тезис о том, что движение капитала из страны в страну выступает в роли субститута международной торговли? Когда миграция капитала замещает внешнюю торговлю, а когда дополняет?
3. Какие формы международных потоков капитала вам известны?
4. К чему сводится экономический эффект международного перемещения капитала?
5. Что понимается в экономической теории под межвременной торговлей?
6. О чем свидетельствует положительное или отрицательное сальдо заемных операций либо базовый трансферт?
7. Перечислите важнейшие положения стабилизационной программы МВФ по борьбе с высоким уровнем внешней задолженности?
8. При каких условиях фирма считается многонациональной? Какие типы многонациональных фирм вам известны?
9. Какие аспекты деятельности многонациональных фирм дискутируются среди экономистов и политиков?
10. В чем заключается суть кризиса российского внешнего долга?
11. Что нужно, на ваш взгляд, предпринять для улучшения инвестиционного климата в России?

ГЛАВА 7

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИЙ

7.1. МИРОВОЙ РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ

В международной экономике технологии обычно рассматриваются как развитой фактор производства, отличающийся высокой международной мобильностью, а само понятие «технология» (technology) трактуется как совокупность научно-технических знаний, которые можно использовать при производстве товаров и услуг.

Когда, например, мы рассматриваем упрощенную производственную функцию вида $Q = f(N, K)$, то видим, что она отражает максимально возможный объем выпуска продукции от двух факторов производства — труд и капитал. При этом предполагается, что такая функция справедлива лишь применительно к *определенной технологии*. Когда технологически применимые в производстве знания, т. е. технологии, меняются, изменяется и значение данной функции. Поэтому технологии часто включаются в производственную функцию в качестве самостоятельного фактора как на микро-, так и на макроуровне.

Технология совершенствуется по мере того, как новые научные и иные достижения находят применение в производстве товаров и услуг. Это означает изменения в уровне и состоянии знаний о различных способах, которые могут использоваться при выпуске продукции. Если технологии совершенствуются, то при том же фиксированном наборе производственных ресурсов становятся возможными увеличение объема производства продукции или освоение выпуска улучшенных либо новых видов изделий. Применение новых технологий позволяет повышать уровень общественного благосостояния, решать проблему дефицита товаров и услуг на основе роста производительности машин и оборудования, труда работников, отдачи земельных участков и т. д.

Технологии, во-первых, могут представлять собой *самостоятельные* способы превращения ресурсов в товары и услуги и в этом своем качестве выступать в виде конструкторских решений, методов и производственных процессов. Во-вторых, они могут *сочетаться* с другими видами ресурсов, т. е. овеществляться в новых машинах и приборах, в работах с лучшим образованием или подготовкой и т. д. При этом исторически исходной формой перемещения технологий является не самостоятельное их движение, а в сочетании с другими видами ресурсов — землей, капиталом, рабочей силой.

Ускорение научно-технического прогресса привело к созданию во второй половине XX века нового мирового рынка — технологического, который функционирует наряду с мировыми рынками труда и капитала. Материальной основой возникновения и функционирования этого рынка является международное разделение технологий, которое представляет собой исторически сложившееся или приобретенное сосредоточение этого товара в отдельных странах.

Неравномерность развития научно-технического прогресса создает значительные технологические различия между отдельными странами. Поэтому на рынке появляется специфический товар — технологии, международное перемещение которого сглаживает технологические различия между странами.

Рынок технологий сегментирован. В той его части, где осуществляется торговля лицензиями, патентами, «ноу-хау» и т. д., технология выступает как самостоятельный фактор производства. На других сегментах этого рынка, где технологии материализованы в технологически емких видах продукции, квалифицированных рабочих, высокотехнологическом капитале, международное перемещение технологий смыкается с междоународным движением товаров, рабочей силы и капитала.

Важнейшей предпосылкой возникновения и функционирования технологического рынка является правовая защита научно-технических знаний и интеллектуальной собственности. Правовая защита призвана обеспечить ученым, изобретателям, разработчикам новых технологий исключительное право распоряжения результатами своего труда на определенный срок и исключить возможность безвозмездного использования этих результатов третьими лицами.

Вопросы интеллектуальной собственности уже достаточно давно регулируются большим количеством как международных отношений, так и национальным законодательством. С 1967 г. учреждена и успешно функционирует Всемирная организация интеллектуальной собственности, ее

деятельность содействует охране интеллектуальной собственности во всем мире.

Наиболее распространенными инструментами правовой защиты технологий являются патенты, лицензии, копирайт, товарный знак или марка.

Патент (patent) является документом, выдаваемым компетентным государственным органом изобретателю, который удостоверяет его авторство и приоритет, а также предоставляет ему монопольное право на использование новшества в течение определенного времени (обычно пятнадцать–двадцать лет). Владелец патента в случае нарушения своих прав может обратиться в суд и взыскать с виновной стороны причиненный ему ущерб.

Система патентной защиты позволяет обществу располагать полной и регулярной информацией о существе создаваемых изобретений, которые при отсутствии патента либо держались в секрете, либо вовсе не создавались. Публикуемые данные патентной статистики говорят о роли отдельных стран в создании новых технологий и их позиции в международном обмене технологиями. Поэтому защита с помощью патента способствует ускорению внедрения в производство новых технологий.

Однако злоупотребление патентной монополией способно привести и к прямо противоположному результату — искусственному сдерживанию научно-технического прогресса. История развития техники содержит немало примеров такого рода.

Оформление патента и его поддержание предполагают уплату высоких патентных пошлин. Поэтому изобретатели-одиночки и малые фирмы-эксплеренты зачастую вынуждены продавать патенты тем фирмам, которые в состоянии коммерчески освоить изобретение. При продаже патента титул собственности на коммерческое изобретение переходит к покупателю, чаще всего — к крупным компаниям.

Высокий уровень патентных пошлин не единственная, а часто и не главная причина того, что владелец патента переуступает право на использование изобретения другой стороне. Потребность в скорейшем распространении новых технологий создает необходимость в многократном использовании изобретения в течение срока действия патента как самим владельцем технологии, так и другими фирмами. В связи с этим появились лицензии как формы правовой защиты новых технологий.

Лицензия (license) — это разрешение лицензиара, т. е. владельца технологии или прав промышленной собственности, независимо от того, защищены они патентом или нет, которое выдается лицензиату, т. е. заинтересованной стороне, приобретающей технологию или соответствующие

права, на использование технологически применимых в производстве знаний на определенный срок и установленное вознаграждение. Такое разрешение позволяет лицензиату организовывать производство с применением изобретений, технических знаний и производственного опыта, секретов производства, коммерческой и иной информации, являющихся предметом выданной лицензии.

Следовательно, наряду с патентными лицензиями (patent license) существуют беспатентные лицензии, т. е. лицензии на право использования научно-технических достижений и технологий либо непатентоспособных, либо не запатентованных по каким-либо причинам. Беспатентные лицензии, как правило, выступают в виде ноу-хау (know-how license). При этом беспатентные лицензии в чисто количественном аспекте преобладают над патентными.

К ноу-хау принято относить технический опыт и секреты производства, информацию, имеющую коммерческую ценность. Ноу-хау может быть представлено программно-математическим обеспечением, математическими формулами и алгоритмами, приемами и навыками производства, схемами, чертежами, описаниями и т. д. Предмет ноу-хау, будучи использован в производстве, создает известные преимущества, хотя и не обеспечен патентной защитой. На практике нередко совершается продажа патентной лицензии с одновременной передачей ноу-хау и оказанием технической помощи в налаживании производства.

Авторские права на мировом рынке технологий наряду с патентами и лицензиями защищает *копирайт* (copyright), что буквально означает право воспроизведения. Копирайт защищает от копирования главным образом произведения искусства и литературы — книги, фильмы, радиопередачи и т. д. Однако часто копирайт распространяется и на используемые в производстве знания в виде эскизов, макетов, рисунков, чертежей и т. д.

И, наконец, инструментом правовой защиты технологий выступает *товарный (фирменный) знак* или *марка* (trademark), обычно помещаемый на продукции фирмы в виде рисунка, инициалов основателя (владельца) компании, аббревиатуры, графического изображения и т. д. Товарный знак регистрируется (как по месту нахождения компании, так и за рубежом), и его запрещено использовать другими фирмами без официального разрешения.

Как уже отмечалось, технологии, как фактору производства, присуща высокая степень международной мобильности. Опыт показывает, что издержки передачи технологий внутри национальных хозяйств заметно меньше, чем при передаче технологий иностранным фирмам. В связи с

этим можно было бы ожидать, что реализация технологий на внутреннем национальном рынке будет превосходить их продажу на мировом рынке. Однако на практике наблюдаются прямо противоположные процессы.

В большинстве развитых стран крупные компании охотнее продают технологически применимые знания иностранным фирмам, чем отечественным, а внешние рынки технологий значительно превосходят внутренние. Причины этого, на первый взгляд, противоречивого явления достаточно многообразны.

Во-первых, на пути международного перемещения технологий стоит меньше барьеров и ограничений по сравнению с движением товаров и капиталов. Поэтому внешнюю экспансию легче осуществить, продав лицензию за границу, чем добиться освоения нового рынка путем экспорта продукции, производимой с помощью новой технологии или с помощью заграничных инвестиций. Другими словами, передача новой технологии за рубеж выступает как форма борьбы за иностранные товарные рынки, позволяющая обойти таможенные и иные барьеры.

Во-вторых, многонациональные компании предпочитают продавать новые технологии своим зарубежным филиалам или дочерним компаниям, чем независимым фирмам, пусть даже и отечественным. Объясняется это тем, что многонациональная компания при таких продажах не утрачивает монопольного права на использование новых технологий, исключается возможность утечки производственных секретов за пределы МНФ и превращения покупателя в серьезного конкурента.

В-третьих, реализация технологий за рубеж часто сопровождается дополнительными поставками сырья, оборудования, полуфабрикатов и т. д. Следовательно, продавец технологий получает возможность увеличить выпуск продукции на экспорт. Выгода, извлекаемая фирмой-продавцом новых технологий, в этом случае получила название эскорт-эффекта (escort-effect).

В-четвертых, часто только путем продажи новой технологии за рубеж фирма может получить доступ к необходимому ей новшеству, которым располагает иностранный партнер. Такое встречное или перекрестное лицензирование характерно для фирм, осуществляющих большие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и являющихся лидерами в разработке какого-то направления развития науки и техники. Обычно такие фирмы функционируют в отраслях с часто меняющейся технологией и выпускающих много видов продукции (например, химическая и электротехническая промышленность). Таковы важнейшие (но далеко не все) причины, по которым собственник новых технологий стремится реализовать их не на внутреннем, а на внешнем рынке.

Заинтересованность продавца совпадает с заинтересованностью покупателя, так как на международном технологическом рынке совокупное предложение новых технологий сталкивается с совокупным спросом на них. Мотивы, побуждающие покупателя приобретать новые технологии на мировом рынке, также многообразны.

Во-первых, импортируя новые технологии, покупатель обычно добивается существенной экономии средств и времени в сравнении с самостоятельными разработками в этой области. Масштабные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы требуют значительных затрат денежных средств, они продолжительны во времени, а предполагаемые их результаты не всегда определены. Поэтому часто проще купить, чем сделать самому.

Во-вторых, приобретая новые технологии, покупатель получает возможность ликвидировать в короткие сроки свое техническое отставание в той или иной области. Конечно, далеко не все, что продается на рынке технологий, отражает последние научно-технические достижения и далеко не всегда владелец технического новшества спешит его реализовать в виде лицензии. И тем не менее покупки на технологическом рынке открывают доступ к новшествам высокого технического уровня.

В-третьих, приобретение импортных технологий обычно сопровождается сравнительно малыми издержками по освоению производства продукции. Объясняется это тем, что на продажу поступают обычно практически отработанные технологии. К тому же покупатель может рассчитывать на помощь лицензиара при освоении новых технологических процессов.

В-четвертых, практика показывает, что изделия, производимые по зарубежной технологии, обычно отличаются высокой конкурентоспособностью. Поэтому часть выпуска новых изделий направляется на внешний рынок, увеличивая экспортные возможности покупателя новой технологии.

Экономическими агентами на мировой технологическом рынке, как правило, выступают промышленно развитые страны. Именно на них приходится абсолютно преобладающая часть оборота мирового рынка технологий. Мировым лидером на этом рынке являются США. Они ежегодно экспортируют наукоемкую продукцию на сумму около 700 млрд дол. За США идут Германия (530 млрд дол.) и Япония (400 млрд дол.).

Бывший СССР уступал развитым странам практически во всех сегментах данного рынка, что связано главным образом с невосприимчивостью централизованно управляемой экономики к достижениям научно-технического прогресса.

Ситуация катастрофически ухудшилась, когда правопреемницей бывшего СССР стала суверенная Россия. За последние 10 лет расходы государства на научно-исследовательские работы снизились в 15–18 раз. В абсолютном выражении эти расходы на несколько порядков ниже, чем в развитых странах.

По оценке Центра исследований статистики науки расходы на научные исследования и разработки в России составляли в 1992 г. — 9569,6 млн дол., в 1993 г. — 6412,4 млн дол., в 1994 г. — 5992,6 млн дол. Оказались сорваны на федеральном уровне все проекты по поддержке инновационного малого предпринимательства, развития венчурного капитала, который в рыночной экономике служит главным инкубатором научно-технических достижений, двигателем технического прогресса. Это означает уменьшение активности российских фирм в международном технологическом обмене.

На этом фоне весьма впечатляюще выглядят расходы развитых стран мира на эти цели (табл. 7.1). Из таблицы видно, что наибольшие расходы на НИОКР несут США. В 1979 г. затраты США на эти цели в 1,2 раза превосходили расходы Японии, Германии, Франции и Великобритании вместе взятых. Эта тенденция сохранялась на протяжении 1990-х гг. В 1994 г., например, затраты США на НИОКР превысили совокупные расходы указанных стран в 1,1 раза.

Таблица 7.1

Увеличение расходов на научные исследования и разработки в развитых странах, млрд дол.¹

Страна	1979 г.	1991 г.	1992 г.	1994 г.
США	56,6	154,3	161,0	173,0
Япония	18,2	71,8	67,0	74,9
Германия	12,5	35,6	36,1	37,3
Франция	8,0	25,0	25,2	26,0
Великобритания	8,0	18,7	20,2	21,6

Глубокий экономический кризис в России, сопровождающийся обвальным спадом расходов на научные исследования и разработки, снизил до критического порога изобретательскую активность, в сотни раз сократил платежеспособный спрос на информацию Роспатента, вызвал большую «утечку умов» за границу. Однако падение основных показателей развития изобретательства к середине 1990-х гг. прекратилось, а

¹ Финансовые известия. — 1996, 27 фев.

по некоторым из них наметился небольшой рост. Причины этого явления до конца непонятны. По-видимому, мы достигли столь низкого уровня, ниже которого опуститься просто невозможно.

Рассмотрим важнейшие показатели патентной деятельности в России за последние годы (табл. 7.2). Данные табл. 7.2 способны вызвать сдержанный оптимизм. Действительно по большинству приведенных в таблице показателей отмечается заметный рост. За 1992–1997 гг. число зарегистрированных лицензий выросло более чем в 2 раза, количество выданных патентов (свидетельств) на изобретения возросло почти в 3 раза, на товарные знаки — почти на 35%. Количество программ для ЭВМ за 1993–1997 гг. увеличилось в 3,5 раза, баз данных — в 3,6 раза.

Таблица 7.2

Показатели патентной деятельности в России в 1992–97 гг.
(по данным Роспатента)

Документы	Количество зарегистрированных документов					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Патенты (свидетельства):						
на изобретения	10 787	13 214	20 581	25 633	19 675	29 710
на полезные модели	—	—	186	1 207	1 393	2 779
на промышленные образцы	—	2 312	1 170	1 211	908	937
на товарные знаки	12 938	11 246	12 805	18 892	20 313	17 401
Договоры (лицензионные и по переуступке прав) по товарным знакам	—	—	—	1 125	1 893	2 214
в том числе иностранных заявителей	—	—	—	325	325	544
Программы для ЭВМ	—	194	521	490	587	670*
Базы данных	—	17	45	43	72	62*
Топологии интегральных микросхем	—	3	8	9	3	3*
Договоры о переуступке прав	—	21	89	50	63	120*
Лицензий	629	696	1032	1059	1313	1390*

* За 11 месяцев 1997 г.

Однако приведенные в таблице 7.2 данные вряд ли можно расценивать как свидетельство наступления перелома в научно-технической деятельности России.

Во-первых, данные о патентной деятельности могут не отражать реальные процессы в этой сфере деятельности, а быть просто результатом улучшения работы Российского агентства по патентным и товарным знакам (Роспатента), который завершает процесс своего реформирования. Например число зарегистрированных изобретений может увеличиваться на фоне сокращения их общего количества.

Во-вторых, настораживают цифры сокращения количества зарегистрированных промышленных образцов новой техники и увеличения лицензионных соглашений по переуступке прав иностранным фирмам. Эти данные свидетельствуют об ограниченных возможностях российских фирм в области коммерческого освоения научно-технических новшеств.

И, наконец, в-третьих, поражают предельно низкие абсолютные значения результатов патентной деятельности последних лет. К примеру, число патентов на изобретения существенно выросло, достигнув в 1997 г. 29,7 тыс. Однако в 1987 г. их количество превышало 180 тыс., т. е. налицо сокращение более, чем в 6 раз.

7.2. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ

Международный технологический обмен в экономической литературе трактуется в широком и узком смысле. В широком смысле этот термин означает обмен любых научно-технических знаний и производственного опыта. В данной работе термин «международный обмен технологиями» используется в узком смысле как передача научно-технических знаний, относящихся к конкретным производственным процессам и находящих там практическое применение.

Далее, международный обмен технологиями может происходить как по некоммерческим, так и по коммерческим каналам. Наиболее распространенными некоммерческими формами передачи технологий являются публикации по научно-технической тематике, конференции специалистов, выставки и ярмарки, обучение студентов и т. д. Поскольку значение многих из названных форм в распространении технологий сравнительно невелико, в данной работе они не будут рассматриваться. Объектом нашего анализа являются важнейшие рыночные формы международного обмена технологиями.

Основной формой международной передачи технологий является *лицензионная торговля*, которая осуществляется на основе лицензионных соглашений. При заключении *лицензионного соглашения* (licensing agreement) собственник передает права на нематериальные активы покупателю на определенный срок и за известную плату. Объектом лицензионного соглашения могут быть патенты, изобретения, формулы, процессы, конструкции, схемы, торговые марки, франшизы, программы и т. д. При этом соглашение обычно обязывает лицензиара (продавца технологий) предоставить техническую информацию и помощь, а лицензиата (покупателя) — использовать полученные права.

В зависимости от объема прав, предоставляемых лицензионным соглашением покупателю и продавцу, различают простую, исключительную и полную лицензии. *Простая лицензия* оставляет за продавцом право предоставлять аналогичные лицензии третьей стороне. *Исключительная лицензия* предоставляет покупателю монопольное право на использование данной технологии, а продавец в этом случае не может ни самостоятельно использовать запатентованную технологию, ни передавать ее третьим лицам на данной территории. В случае *полной лицензии* продавец полностью лишается права использовать объект лицензии.

Передавая права, фирма-продавец в большей или меньшей степени утрачивает контроль над новой технологией. В связи с этим возникает ряд потенциальных проблем, которые должны быть учтены при составлении лицензионного соглашения. В их числе условия, при которых контракт может быть прерван или приостановлен, если стороны не выполняют установленных требований, а также проверки качества, территориальная область применения новшества. Как показывает практика без точной фиксации подобных условий возможны конфликтные ситуации, когда, например, низкое качество изделия, производимого в одной стране, будет подрывать репутацию аналогичного изделия, выпускаемого в других странах, затруднять его сбыт.

Особо следует выделить проблему конфиденциальности, которая возникает в связи с тем, что ценность многих технических новинок снижается, если информация о них становится доступной. Поэтому условие сохранения в тайне конфиденциальной информации традиционно является непереносимым пунктом лицензионного соглашения.

Права на активы передаются за определенную плату. Условия и размер выплат вознаграждения лицензиару за использование предмета соглашения лицензиатом могут быть различными и определяются в ходе переговоров заинтересованных сторон по каждому контракту в отдель-

ности. На размер вознаграждения влияют такие факторы, как достоинства новой технологии и ее ценность для лицензиата, способ применения лицензии, особенности законодательства и уровень конкуренции, умение вести переговоры. Каждая из сторон определяет для себя верхний и нижний пределы цены, а реальная цена контракта определяется в результате переговоров. Возможность и необходимость торговаться друг с другом определяются тем, что ни одна из сторон не знает предельной цены своего партнера и строит свои расчеты на ожиданиях.

Поскольку основной поток новых технологий идет из развитых стран в развивающиеся, правительства последних иногда вмешиваются в процесс ценообразования, ограничивая верхний предел цены по лицензионному соглашению.

Как уже отмечалось, многие технологии продаются лицензиаром контролируемым организациям — зарубежным филиалам многонациональных компаний или их дочерним фирмам. Последние, выступая в роли юридически самостоятельного лица, обеспечивают защиту интеллектуальной собственности, когда владение становится долевым, а также позволяют избегать ограничений по размерам платежей или валюте.

Однако и в этом случае проблема ценообразования является сложной и противоречивой. С одной стороны, многонациональные компании критикуют за то, что путем таких продаж они объявляют свои прибыли в странах с низкими налоговыми ставками. С другой стороны, сами развивающиеся страны, где уровень налогообложения невысок, часто утверждают прямо противоположное: по их мнению, многонациональные фирмы искусственно приуменьшают свои прибыли с тем, чтобы, например, переместить свои средства в страны с более надежной валютой. Поэтому государственный контроль за ценообразованием при продаже технических новинок многонациональных компаний контролируемым или филиалам усиливается как в стране базирования, так и в принимающей стране.

Вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование новой технологии, может осуществляться по-разному. Чаще всего это вознаграждение выплачивается в виде *роялти* (royalty), т. е. периодических отчислений (обычно поквартально или годовыми взносами), установленных в процентах от фактически полученной прибыли или объема продаж при коммерческом использовании лицензии. Для того чтобы лицензиар не сомневался в правильности определения суммы вознаграждения, платежные документы сопровождаются согласованными данными бухгалтерского учета.

Ставки роялти могут колебаться в довольно широких пределах в зависимости от того, что принято в количестве базы для расчета вознаграждения. В ряде случаев используются гибкие ставки роялти в зависимости от продолжительности лицензионного соглашения, объемов производства, рыночной цены и других факторов.

Применение роялти предполагает тесное сотрудничество лицензиара и лицензиата, создает обоюдную заинтересованность в эффективном использовании объекта лицензии. Однако сумма вознаграждения в виде роялти может колебаться, иногда довольно значительно.

В отличие от роялти *паушальный платеж* представляет собой единовременное вознаграждение, сумма которого твердо зафиксирована в контракте. Иногда паушальные платежи осуществляются путем разбивки на несколько выплат в соответствии с этапами практической реализации лицензии — после подписания лицензионного соглашения, завершения поставок оборудования, предоставления ноу-хау и т. д. Но в любом случае паушальные платежи устанавливаются заранее на основе экспертных оценок возможного экономического эффекта и ожидаемой прибыли.

К такой форме расчетов партнеров подталкивают разнообразные факторы: неуверенность в возможности осуществления периодических переводов за границу, желание избежать контроля продавца за последующим использованием технологии, плохое знание положения дел у партнера, связанность технологии с конкретным набором оборудования и т. д. При этом, как свидетельствует практика, сумма паушального платежа, как правило, оказывается меньше суммы вознаграждения, если бы последнее осуществлялось по условиям роялти.

Наряду с названными видами расчетов по лицензионному соглашению, иногда практикуется получение вознаграждения в виде *участия в прибыли* или *участия в собственности*. В первом случае продавцу отчисляется определенный процент прибыли от коммерческого применения технологии, во втором — продавец получает вознаграждение в виде части акций фирмы, использующей новую технологию.

Многие страны мира и разнообразные товары втянуты во *франчайзинг*, который представляет собой контракт на передачу торговой марки. Продавец (франшизер) не только передает покупателю (франшизе) право на использование торговой марки, но и оказывает ему постоянную помощь в ведении бизнеса. Эта помощь выражается в оказании технических услуг, подготовке кадров и повышении их квалификации, управлении предприятием за определенную плату и т. д.

По существу, продавец и покупатель в этом случае действуют как вертикально интегрированная фирма, филиалы которой взаимосвязаны и производят для потребителя часть товаров и услуг. Особенно характерно это для комплексного франчайзинга, который предусматривает полное обеспечение дилера, включая маркетинг, руководство эксплуатацией предприятия, стандарты и контроль качества продукции.

История франчайзинга восходит к XIX веку и связана с США, где около трети оборота розничной торговли представляет собой франчайзинг. Число таких фирм в США растет довольно быстро, и наряду с американскими фирмами франчайзингом занимаются иностранные фирмы. Сфера их деятельности — ресторанный бизнес, продукты питания, продажа автомобилей, бензоколонки, разлив безалкогольных напитков и т. д.

Франчайзинг быстро распространяется по всему миру. Широкое применение находит следующий способ проникновения франшизера в другую страну: в качестве главной франшизы выбирается местная фирма, которой передаются права по использованию торговой марки.

В ряде случаев за рубежом открывается несколько торговых точек, которые выполняют рекламные функции, привлекая местных потенциальных покупателей. Примером может служить компания «Макдоналдс», работающая в 109 странах мира и только в 1997 г. открывшая 2110 новых ресторанов. Чистый доход этой компании в 1997 г. вырос на 8% и достиг 1642,5 млн дол., а объем международных продаж — 33 638,3 млн дол.

Проникновение этой компании на российский рынок началось с открытия первого ресторана на Пушкинской площади в Москве. Сейчас в различных городах России функционируют 29 ресторанов, 19 из которых — в Москве. Инвестиции «Макдоналдс» в Россию на конец 1997 г. составили 180 млн дол., а сумма налоговых отчислений в федеральный и местный бюджеты — 250 млн дол. В 1998 г. компания намерена открыть в России 25 новых ресторанов, а к 2000 году довести их число до 100.

Быстрое распространение франчайзинга по всему миру не означает, что этот вид бизнеса не создает никаких проблем и трудностей. Замечено, в частности, что за рубежом фирмы-франшизеры сталкиваются со следующей дилеммой: с одной стороны, высокая стандартизация продукции уменьшает ее привлекательность для иностранцев, с другой же стороны, чем выше уровень учета местных условий, тем меньше потребность во франшизах.

Так, ошеломительный успех первого ресторана «Макдоналдс», открытого в 1990 г., связан, на наш взгляд, с готовностью отечественных предпринимателей и потребителей в то время охотно воспринимать западные

нововведения. Однако вкусы и предпочтения потребителей со временем изменяются. Поэтому новые рестораны этой компании не в состоянии повторить бешеный успех первого.

Важной формой международной передачи технологий является *инжиниринг* (engineering), который охватывает широкую совокупность видов технической деятельности, направленную на повышение эффективности зарубежных инвестиций, минимизацию затрат по реализации проектов различного назначения. Он включает в себя разнообразные услуги, в которых нуждается покупатель при приобретении, монтаже, освоении и эксплуатации новой техники.

В рамках инжиниринга могут предоставляться услуги, прежде всего, по подготовке нового производства. В их число входят составление технико-экономического обоснования проекта, разработка генеральных планов и чертежей, управление и надзор за строительством, приемосдаточные работы. После окончания строительства нового объекта и сдачи его в эксплуатацию инжиниринг сводится к оказанию услуг по организации процесса производства и управлению предприятием. Иногда он распространяется на сферу сбыта выпускаемой продукции.

Формы оплаты услуг инжиниринг могут быть различными. Это может быть повременная оплата труда инженеров-консультантов, возмещение фактически понесенных затрат плюс известное вознаграждение, оплата в процентах от стоимости строительства объекта.

Контракты «под ключ» (turnkey projects) как форма международной передачи технологий предполагают заключение соглашения на строительство объекта, который после его полной готовности к эксплуатации передается заказчику. Такие проекты обычно реализуют крупные строительные фирмы и фирмы-изготовители промышленного оборудования, между которыми поделены соответствующие рынки.

Стоимость контрактов «под ключ» нередко измеряется сотнями миллионов и даже миллиардами долларов. Масштабность подобных контрактов объясняется особой значимостью создаваемых объектов для стран, где они возводятся, необходимостью создания инфраструктуры нередко в малоосвоенных районах, крупным жилищным строительством, завозом больших групп рабочих. Генеральный подрядчик привлекает для реализации проектов «под ключ» большое количество мелких фирм в качестве субподрядчиков. При этом им оказывается помощь при жестком контроле качества работ и продукции.

При такой форме международной передачи технологий заказчик получает полностью готовый к эксплуатации объект, не испытывая

трудностей с освоением новой техники. Импортное оборудование и технологические процессы на таком объекте «обкатаны», они на практике доказали свою надежность и перспективность. Вся ответственность за строительство и ввод объекта в эксплуатацию возложена на одно юридическое лицо. Поэтому подобные объекты возводятся очень быстро и в сжатые сроки приступают к выпуску конкурентоспособной продукции.

Практически единственной проблемой для заказчика является высокая цена. Стоимость реализации объектов «под ключ», как правило, существенно выше по сравнению со строительством подобного объекта собственными силами. Что же касается фирмы-подрядчика, то осуществление таких объектов для них тоже выгодно, о чем свидетельствует конкурентная борьба, сопровождающая получение заказов такого рода. Если фирма-подрядчик не является монополистом в данной области технологически применимых знаний, а производственный процесс известен другим фирмам, то число конкурентов, добивающихся заключения контракта бывает довольно значительным. Однако, как показывает практика, реализуя проекты «под ключ», фирма-подрядчик иногда собственными руками создает себе будущего конкурента.

В роли подрядчика выступают не только крупные фирмы развитых стран мира. В последние годы большую активность в осуществлении ряда проектов проявляют фирмы из Турции, Индии, Южной Кореи. Они более конкурентоспособны в сравнении с фирмами развитых стран в реализации строительных проектов, требующих использования дешевой рабочей силы.

Платежи по проектам «под ключ» обычно осуществляются поэтапно, по мере выполнения работ. Общепринятой является следующая разбивка платежей: первоначальный платеж составляет 10–25% от стоимости контракта, 50–65% выплачивается в ходе выполнения работ, а окончательный расчет проводится после сдачи объекта в эксплуатацию.

Определенные трудности, как показывает практика, возникают на этапе окончательного расчета за сданный объект. Эти трудности связаны с инфляционным обесценением денег за период строительства объекта или чрезмерными претензиями заказчика. Поэтому при заключении контракта этим обстоятельствам уделяется обычно особое внимание, чтобы избежать конфликтов в будущем.

Контракты на управление (management contracts) являются специфической формой международной передачи технологий, суть которой состоит в том, что фирма одной страны направляет своих менеджеров в

зарубежную фирму для выполнения управленческих функций на определенный срок и за известную плату.

Необходимость в заключении контрактов на управление порождается рядом ситуаций в международном бизнесе. Прежде всего, необходимость в приглашении иностранных специалистов в области управления возникает в случае, когда существует настоятельная потребность добиться существенного повышения эффективности функционирования действующего предприятия, а местные управленцы не в состоянии справиться с решением данной задачи. В этом случае иностранные менеджеры и специалисты, как показывает опыт, способны быстро и действенно оказать необходимую помощь, достичь желаемого результата.

Далее, заключение контрактов на управление иногда связано с осуществлением прямых зарубежных инвестиций. Когда за рубежом создается новый промышленный объект или реконструируется действующее предприятие, от фирмы-поставщика нового технологического оборудования требуют оказания помощи в виде управленческих услуг.

И, наконец, контракты на управление иногда заключаются в том случае, когда иностранные инвестиции национализируются, а бывшему владельцу предлагают продолжить управление предприятием до тех пор, пока местный персонал будет способен справиться с этой работой.

Срок контрактов на управление обычно составляет от 3 до 5 лет, а оплата иностранных менеджеров определяется либо в фиксированной сумме, либо зависит от объема производства.

С помощью всех рассмотренных видов деятельности (лицензионные соглашения, франчайзинг, инжиниринг, контракты «под ключ» и пр.) фирмы одной страны получают доступ к технологии и управлению, созданным в других странах. Поэтому международная передача технологий способствует повышению конкурентоспособности фирм на внутреннем и мировом рынках. Чем более совершенен рыночный механизм передачи технологий, тем более эффективно распределение этого фактора производства в обществе и тем большую выгоду получает как продавец, так и покупатель технологически применимого знания.

Однако на путях международного перемещения технологий, равно как и других факторов производства, существует немало барьеров и ограничений. Рынки технологий отличаются высокой степенью государственного вмешательства. Каждая страна стремится ограничить сферу распространения новейших технологий национальными рамками, осознавая, что монопольное владение такими технологиями создает конкурентные преимущества на мировом рынке.

Ограничивая методами государственной политики экспорт новых технологий, страны, ставшие научно-техническими лидерами, стремятся сохранить свое относительное преимущество перед другими странами в производстве технологически емкой продукции. Однако проведение такой политики сопряжено с большими расходами на поддержание патентов и лицензий, оплату высококвалифицированного труда специалистов.

К тому же распространение технологий, как показывает опыт, можно задержать на какое-то время, но невозможно остановить вовсе. Стремление государства возвести явные или скрытые ограничения на вывоз технологий инспирируется в ряде случаев соображениями национальной безопасности, политическими и идеологическими мотивами.

7.3. МЕЖДУНАРОДНОЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ

Специфической разновидностью международной передачи технологий является *международное техническое содействие* (technical assistance), программы предоставления которого достаточно широко реализуются мировым сообществом с конца 1970-х гг.

Эти программы, осуществляемые на двух- или многосторонней основе, призваны оказать техническое содействие развивающимся странам и странам с переходной экономикой в области технологических процессов, продуктов и управления. Программы технического содействия разрабатываются и реализуются ООН, МВФ, Мировым банком, ОЭСР и другими международными организациями.

Техническое содействие определяется как передача «ноу-хау» посредством таких видов деятельности, как профессиональная подготовка специалистов, проведение в жизнь политики, консультации, партнерство и исследования. Оно предоставляется в форме безвозмездных технологических грантов и проектов совместного финансирования развития технологий.

С 1991 г. мировое сообщество помогает России в переходе к рыночной экономике, в том числе и по линии международного технического содействия. Средства на эти цели поступают из двух источников: около 60% от «группы семи» — Европейской комиссии, Дании, Финляндии, Нидерландов, Норвегии, Швеции, Швейцарии — и примерно 40 % от международных финансовых организаций.

В общей сумме выделенных средств за период 1991–96 гг. доля собственно технического содействия невелика — примерно 8 %, что в абсолютном выражении составляет 6,5 млрд дол. Из этой суммы было израсходовано всего лишь 2,6 млрд дол., или около 40 %.

Для современной России крайне важна поддержка отраслей, располагающих значительным экспортным потенциалом (космическая, авиационная, алюминиевая промышленность). Ускорение развития подобных отраслей на базе новейших технологий могло бы «вытянуть» экономику страны в целом, создать предпосылки экономического роста. Однако в этих отраслях помощь Запада невелика, здесь срабатывают конкурентные интересы. Дело в том, что все проекты и аналитические разработки, связанные с оказанием технического содействия России, готовятся западными специалистами. В этих условиях выделенные средства используются в интересах западных фирм, в том числе и на изучение российского рынка.

Если к оценке эффективности технического содействия применить критерии Мирового банка, то оно должно способствовать притоку инвестиций в размере, 10-кратно превышающем объем оказанной технической помощи. Однако не только такого, но и гораздо меньшего притока инвестиций в Россию не наблюдается.

Низкая эффективность технического содействия также связана с собственным неумением по-хозяйски распорядиться внешним финансированием. Полученные из-за рубежа средства, как правило, распыляются, используются не по назначению, на эти средства не создаются даже точки роста рыночной экономики.

ВЫВОДЫ

1. Технологии, будучи развитым фактором производства, обладают высокой международной мобильностью. Материальной основой возникновения и функционирования технологического рынка является международное разделение технологий, которое представляет собой исторически сложившееся или приобретенное сосредоточение этого товара в отдельных странах.

2. Рынок технологий функционирует в условиях правовой защиты научно-технических знаний и интеллектуальной собственности. Наиболее распространенными инструментами правовой защиты технологий являются патенты, лицензии, копирайт, товарный знак или марка.

3. Важнейшими экономическими агентами на мировом рынке технологий выступают фирмы развитых стран. На них приходится абсолютно преобладающая часть оборота мирового технологического рынка. В России за годы рыночных реформ произошел обвальный спад расходов на научные исследования и разработки, снизилась до критического порога изобретательская активность, наблюдается большая «утечка умов» за границу. Страна стала объектом получения технического содействия от мирового сообщества, наряду с другими развивающимися странами и странами с переходной экономикой.

4. Важнейшими формами международной передачи технологий являются торговля лицензиями, франчайзинг, инжиниринг, контракты «под ключ», контракты на управление. Совершенствование рыночного механизма международной передачи технологий приводит к повышению эффективности распределения данного фактора между странами, росту выгоды, получаемой торговыми партнерами. Однако рынок технологий характеризуется высокой степенью вмешательства государства, которое путем создания явных и скрытых ограничений на вывоз технологий стремится сохранить научно-техническое лидерство в той или иной области. При возведении барьеров на путях перемещения технологий государство в ряде случаев руководствуется соображениями национальной безопасности, мотивами политического и идеологического характера.

5. Специфической формой международной передачи технологий выступает международное техническое содействие, которое мировое сообщество оказывает развивающимся странам и странам с переходной экономикой в области технологических процессов, продуктов и управления. Россия не использует и половины средств, выделяемых в виде безвозмездных технологических грантов и проектов совместного финансирования развития технологий, а то что освоено характеризуется низкой эффективностью и не создает точек роста в экономике страны.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Мировой рынок технологий
Международное разделение технологий
Правовая защита технологий
Торговля лицензиями
Франчайзинг

Инжиниринг

Контракты «под ключ»

Контракты на управление

Международное техническое содействие

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что понимается под мировым рынком технологий? Как он связан с мировыми рынками труда и капитала?
2. Что имеется в виду, когда технологии характеризуют как развитой фактор производства?
3. Зачем нужна правовая защита технологически применимых знаний и с помощью каких инструментов она может быть обеспечена?
4. Назовите факторы со стороны предложения и спроса, способствующие быстрому развитию мирового рынка технологий.
5. Каковы содержание лицензионного соглашения, его виды, размер и условия выплаты вознаграждения?
6. Какие примеры использования франчайзинга в российской практике вам известны?
7. Каковы мотивы вмешательства государства на рынке технологий? Приведите примеры ограничений на пути международного перемещения технологий.
8. В чем заключается специфика международного технического содействия как формы международной передачи технологий? Кто и в каких формах его оказывает?
9. Чем, на ваш взгляд, объясняется низкая эффективность использования средств, выделяемых мировым сообществом России по линии международного технического содействия?

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

МЕЖДУНАРОДНАЯ МАКРОЭКОНОМИКА

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ

Среди широкого круга проблем, которые изучает международная макроэкономика, можно выделить две важнейшие. Первая состоит в решении вопроса, что определяет изменение обменных курсов валют и состояние платежного баланса страны? Вторая проблема заключается в выявлении эффекта монетарной и фискальной политики в открытой экономике, т. е. в выяснении того влияния, которое меры государственной политики оказывают на реальный объем производства, занятость, инфляцию, состояние платежного баланса и обменных курсов валют. Именно эти две проблемы и будут предметом нашего рассмотрения во второй части книги.

ГЛАВА 8

ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

8.1. ВАЛЮТНЫЙ КУРС: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

При анализе международной торговли для упрощения мы абстрагировались от денег, используя относительные цены, т. е. выражали стоимость единицы одного товара в определенном количестве другого товара в

натуральном выражении. Хотя бартерная торговля в современных условиях все еще существует, общим правилом все же является выражение цены товара в национальных денежных единицах. В России — это рубль, в США — доллар, в Германии — марка, в Великобритании — фунт стерлингов, в Италии — лира и т. д.

Наличие в государстве денежной единицы, подобно флагу, гербу, гимну, является неперенным атрибутом национального суверенитета. Характерен в этом отношении тот факт, что тотчас же после распада СССР и преобразования бывших союзных республик в суверенные государства в каждом из них появилась своя национальная денежная единица: в Молдавии — лей, на Украине — гривна, в Латвии — лат, в Азербайджане — манат, в Грузии — лари, в Казахстане — тенге, в Киргизии — сом, в Узбекистане — сум и т. д.

Денежные единицы такого рода в рамках национальных экономик выполняют ряд внутренних функций: средство обращения, счетной единицы, средство сохранения стоимости.¹

В экономических отношениях между странами национальные денежные единицы выполняют роль мировых денег. Деньги, используемые в международных расчетах, принято называть *валютой*.

Валюта обслуживает внешнюю торговлю товарами и услугами, международное движение капитала, перевод прибылей из одной страны в другую, внешние займы и субсидии, международный туризм, государственные и частные денежные переводы и др. Следовательно, валюта — это не какой-то новый тип денег, а особый способ их функционирования, связанный с осуществлением сделок международного характера.

Принципиальное отличие международной сделки от внутренней состоит в том, что в ней участвуют две и более разных валют. Поэтому международные сделки предполагают сопоставление, сравнение различных национальных валют по их покупательной способности. Такое сопоставление осуществляется с помощью валютного курса. **Валютный курс** — это цена одной валюты, выраженная в валютах других стран.

Валютный курс играет важную роль в развитии международной торговли и движении капиталов. Скажем, сам по себе факт наличия цены в 15 тыс. дол. за автомобиль «форд» мало что говорит российскому потребителю до тех пор, пока он не узнает, что за каждый доллар ему нужно

¹Заметим, что в экономике с высокой инфляцией эти функции, наряду с национальной денежной единицей, частично может выполнять твердая иностранная валюта.

заплатить 6 российских рублей. Потребители и фирмы, приводя с помощью валютного курса товарные цены разных стран в сопоставимый вид, формируют на этой основе международные потоки товаров.

Фиксирование курса национальной денежной единицы по отношению к иностранным денежным единицам принято называть *валютной котировкой*. Существуют два метода котировки валют: прямая и обратная (косвенная). Наиболее распространенной является *прямая котировка*, при которой курс единицы иностранной валюты выражается в национальной валюте. Например, 1 доллар США равен 6 рублям. При *обратной* или *косвенной котировке* за основу принимается единица национальной валюты, курс которой выражается в определенном количестве иностранной валюты. В нашем примере обратная котировка составит $1/6 = 0,1666$ рубля за доллар.

Валютный курс, полученный путем прямой котировки, иногда называют американским валютным курсом, а на основе обратной котировки — европейским. Это связано с тем, что обратная котировка традиционно применялась в Великобритании, где исторически все иностранные валюты приравнивались к фунту стерлингов.

В современном мире насчитывается около 150 национальных денежных единиц. Отсюда следует, что должно существовать $150 \times 149 = 22\,350$ различных обменных курсов. Однако в газетах публикуют обычно не больше 15–20 обменных курсов. Связано это с тем, что далеко не все существующие в мире валюты принимают активное участие в международных сделках, а следовательно, и обмениваются друг на друга.

В том случае, когда валюты двух стран либо не обмениваются друг на друга, либо этот обмен совершается в незначительных масштабах, применяется так называемый *кросс-курс*. *Кросс-курс* выводится расчетным путем с помощью валюты третьей страны, которая широко используется в валютных операциях (обычно доллар США) и представляет собой соотношение между двумя валютами, вытекающее из их курса по отношению к третьей валюте. Другими словами, поскольку большинство валютных операций выражается в долларах США, то обычно две недолларовые валюты соотносятся между собой при помощи кросс-курса.

Допустим, что нам необходимо определить кросс-курс двух национальных валют стран А и В. Расчет кросс-курса данных валют можно произвести по следующей формуле:

$$\text{Кросс-курс валют стран А и В} = \frac{\text{Валюта страны А}}{\text{Доллар США}} \times \frac{\text{Доллар США}}{\text{Валюта страны В}}$$

Валютные курсы редко бывают постоянными даже в рамках короткого временного интервала. Как правило, они постоянно меняются, иногда весьма существенно. Изменения валютного курса означают *удорожание* или *обесценение* валюты.

Изменение валютного курса оказывает непосредственное воздействие на международную торговлю (объем и направление товаропотоков) и платежный баланс страны. Так, обесценение рубля по отношению к доллару США при прочих равных обстоятельствах означает, что российские товары становятся более привлекательными для иностранцев, так как за них можно платить все меньше и меньше. Одновременно с удешевлением экспорта России, ее импорт дорожает, т. е. за ввозимые в страну иностранные товары нужно платить все больше и больше. Если обесценение рубля сменилось бы его удорожанием, то стоимость импорта и экспорта менялась в противоположном направлении. В свою очередь, сальдо торгового баланса определяет состояние счета текущих операций платежного баланса страны.

Ряд значений обменного курса одной национальной валюты по отношению к другой за определенный период времени дает представление о динамике изменения стоимости валют относительно друг друга. Однако полного представления об изменении реальной стоимости национальной валюты таким образом получить невозможно. Действительно, рост обменного курса, например, немецкой марки по отношению к доллару не исключает возможности того, что она в тоже самое время подорожала в сравнении с фунтом стерлингов и осталась неизменной по отношению к французскому франку.

В такой ситуации возникает необходимость определения среднего курса национальной валюты по отношению к целому набору валют (корзине валют). С этой целью стоимость корзины валют рассчитывается в какой-либо одной валюте на базе текущих котировок. Если такой корзине валют дать какое-то название, возникнет новая коллективная валюта.

Курс корзины, как правило, гораздо более стабилен, чем курс любой отдельной валюты, входящей в нее. Поэтому коллективные валюты такого рода находят широкое применение в международных расчетах. Примером может служить европейская денежная единица *эку* (european currency unit), рассчитываемая на базе корзины, которую образуют валюты более десятка европейских государств. Состав этой корзины пересматривается раз в 5 лет или же в том случае, если стоимость хотя бы одной валюты корзины изменилась на 25% и более. Вес, придаваемый каждой валюте, отражает долю различных государств в ВВП Европейского сообщества.

Сфера применения *эку* довольно широка: эта денежная единица используется как в государственном (расчеты между Центральными банками стран, входящих в Европейское сообщество, предоставление кредитов отдельным странам, валюта единых цен на сельскохозяйственную продукцию), так и в частном или коммерческом секторе (валюта займов по еврооблигациям, банковских депозитов и кредитов).

С 1976 г. после Ямайской конференции МВФ в оборот вошла еще одна коллективная валюта СПЗ — специальные права заимствования (special drawing rights — SDR), которая рассчитывается с 1981 г. на базе корзины, состоящей из пяти валют: американского доллара, немецкой марки, японской йены, французского франка и английского фунта стерлингов. СПЗ эмитирует Международный валютный фонд, они выступают в роли одного из важнейшего резервного авуара, альтернативного золоту и доллару. Сфера применения СПЗ уже, чем у *эку*, она не распространяется на частный сектор.

Эку и СПЗ являются наиболее известными и широко используемыми в международных расчетах коллективными валютами. Однако, наряду с ними, некоторые страны при расчете курсов национальных валют и осуществлении ряда международных сделок применяют различные корзины валют, не имеющие названия. Таким образом формируются курсы валют Австрии, Израиля, Финляндии, Швеции.

Обменный курс каждой национальной валюты было бы ошибочно рассматривать как единственно возможное количественное соотношение к ряду иностранных валют, в каждый данный момент он имеет множество разновидностей. Наличие таких разновидностей обменного курса связано с сегментацией валютного рынка и особенностями операций, совершаемых на нем.

8.2. ХАРАКТЕРИСТИКА МИРОВОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА

В рыночном хозяйстве валютные курсы, подобно любым другим товарным ценам, определяются взаимодействием экономических агентов, покупающих и продающих валюту. Совокупность отношений, возникающих между домохозяйствами, фирмами, коммерческими банками и другими финансовыми учреждениями по поводу международных сделок с валютами, образует **мировой валютный рынок**.

На этом рынке в роли товара выступает та или иная валюта или набор валют, а роль денег выполняет другая валюта. Объектом купли-продажи

может быть любое финансовое требование, выраженное в иностранной валюте: валютный депозит до востребования, переводной вексель (тратта), аккредитив, чек и т.д. Институционально, мировой валютный рынок представлен банками, валютными биржами, многонациональными корпорациями, пенсионными фондами, брокерскими конторами и другими финансовыми учреждениями, расположенными во всех частях света.

Торговля валютой осуществляется в мировых финансовых центрах, среди которых важнейшими являются рынки Лондона, Нью-Йорка и Токио. Национальные валютные рынки многих стран мира в той или иной степени вовлечены в международные операции. Однако статус мирового финансового центра приобретают те из них, где имеются (1) широкий спектр инструментов финансового рынка; (2) всемирное участие в их внутреннем и иностранном секторах; (3) эффективные международные системы связи. Как показывает практика, только в результате длительного эволюционного развития национальный валютный рынок приобретает черты мирового финансового центра. Лондону, например, для этого потребовалось несколько веков, а Нью-Йорку и Токио — до ста лет.

Современные средства связи и телекоммуникаций связывают мировые финансовые центры в единое целое. С 1973 г. для немедленного перевода денежных средств и осуществления платежей с помощью компьютерной сети широко используются услуги Общества мировой межбанковской финансовой телекоммуникации — СВИФТ (Society for worldwide interbank financial telecommunication — SWIFT), учрежденного 240 банками из пятнадцати стран мира. Россия присоединилась к системе СВИФТ в 1989 г.

С помощью этого общества осуществляются переводы денег клиентам, подтверждение валютных сделок, межбанковские переводы, документирование кредитов и др. Электронные средства связи снимают важнейшее препятствие на пути передачи информации — языковой барьер, что ускоряет и облегчает обмен информацией по сравнению с использованием почты и телеграфа.

Наряду со СВИФТом существуют и другие альтернативные системы передачи информации, используемые участниками валютного рынка. Британская компания Рейтер обеспечивает клиентов текущей информацией о финансовом рынке.

На мировом валютном рынке функционирует также международная электронная система пересылки чеков — система межбанковских клиринговых платежей — ЧИПС (Clearing house interbank payment system — CHIP). Она позволяет ежедневно к концу рабочего дня осуществлять большой объем финансовых операций. ЧИПС управляется Ассоциацией

клиринговых палат Нью-Йорка и Нью-йорским федеральным резервным банком.

Любая новость, способная повлиять на валютный курс, мгновенно распространяется по всему миру, давая толчок бурной деятельности рыночных агентов. Поэтому современный валютный рынок по-настоящему является мировым рынком, функционирующим круглосуточно.

Ежедневный оборот мирового валютного рынка представлен астрономическими суммами, измеряемыми сотнями миллиардов долларов. Ежедневный оборот валютного рынка в 1986г. составлял в среднем около 330 млрд. долларов, в 1989г. — 650 млрд. долларов, в 1995г. — 1,2 трлн. долларов.

По объему валютный рынок является самым крупным среди всех других существующих рынков. Торговля валютой в десятки раз превышает объемы всей мировой торговли товарами и услугами. Следовательно, большая часть валютных операций не связана с обслуживанием международной торговли, а представляет собой финансовые трансферты и спекулятивные сделки.

Развитие мирового валютного рынка характеризуется усилением интернационализации связей, расширением спектра предоставляемых услуг, непрерывностью осуществления операций в течение суток, возрастающими масштабами спекулятивных сделок и арбитражных операций.

Подавляющая часть денежных активов, обращающихся на валютном рынке, выступает в безналичной форме, в виде депозитов до востребования, аккредитивов, чеков, векселей в крупных банках, ведущих торговлю валютой друг с другом. Любая более или менее значимая международная сделка предполагает обмен банковскими депозитами, представленными в различных валютах. Коммерческие банки, стремясь удовлетворить запросы своих клиентов, осуществляют межбанковскую торговлю валютой. Именно межбанковская торговля и определяет значения валютных курсов, регулярно публикуемых в открытой печати.

Кроме того, банки осуществляют финансирование экспорта и импорта, управление международными потоками наличности, включая электронный перевод денег через национальные границы, кредитное и акционерное финансирование, проектирование финансовых схем для своих клиентов. Поэтому коммерческие банки являются важнейшими участниками сделок на мировом валютном рынке. На торговлю банкнотами и обмен наличных денег приходится незначительная часть рынка.

Другим экономическим агентом, совершающим крупные операции на мировом валютном рынке, являются многонациональные компании.

Осуществляя свою деятельность во многих странах мира, они вынуждены постоянно совершать операции на мировом валютном рынке по конвертации одних валют в другие. В ряде случаев операции, совершаемые многонациональными фирмами, диктуются не производственной необходимостью, а соображениями спекулятивного характера.

Механизм мирового валютного рынка используется для формирования государственной макроэкономической политики. С этой целью Центральные банки отдельных стран осуществляют здесь валютные интервенции, смысл которых сводится к тому, чтобы не допустить резких колебаний обменных курсов. Хотя объем такого рода операций часто бывает невелик, участники мирового валютного рынка внимательно следят за действиями Центральных банков, пытаясь выяснить смысл последующих мероприятий, способных повлиять на валютные курсы.

Торговлю иностранными валютами помимо перечисленных участников мирового валютного рынка осуществляют различные небанковские финансовые учреждения, в частности инвестиционные и пенсионные фонды.

Основными операциями, совершаемыми экономическими агентами на валютном рынке являются денежные переводы, хеджирование, клиринг и кредит. Денежный перевод позволяет перевести покупательную способность из одной страны в другую. При хеджировании экономический агент защищает себя от валютного риска. Механизм клиринга допускает возможность осуществления большого количества сделок без перевода валюты. Кредит осуществляется в том случае, когда экспортер выставляет срочную тратту покупателю или его банку. Срочная тратта дисконтируется, продается на рынке векселей и экспортер получает ее дисконтируемую стоимость.

Депозиты, которыми торгуют на мировом валютном рынке, приносят доход своим владельцам. Этот доход определяется уровнем процентной ставки и выражается в той валюте, в которой выражен депозит. Кроме того, на доходность депозита оказывает влияние ожидаемое изменение валютного курса.

Равновесие мирового валютного рынка может иметь место только в том случае, если депозиты, выраженные в различных валютах обеспечивают получение равного сопоставимого дохода. Это условие равновесия мирового валютного рынка получило название *паритета процентных ставок*.

Валютные курсы изменяются таким образом, чтобы поддерживать паритет процентных ставок. Если, например, ожидаемая доходность по

долларовым депозитам превышает ожидаемую доходность депозитов, выраженных в фунтах стерлингов, то фунт стерлингов начнет обесцениваться относительно доллара.

На изменение валютного курса оказывает влияние характер ожиданий его будущего значения. Если, например, налицо ожидания роста курса по отношению к фунту стерлингов, то при прочих равных обстоятельствах текущий обменный курс доллара к фунту стерлингов увеличится.

Базовой валютой мирового валютного рынка является доллар США. Это значит, что подавляющая часть валютных сделок осуществляется с помощью доллара. Даже в том случае, если какому-то банку нужно поменять, скажем, греческие драхмы на израильские шекели, дешевле и быстрее эта операция произойдет при посредстве доллара, а не при прямом обмене драхмы на шекели.

Другими важными валютами (после доллара) в порядке убывания являются немецкая марка, японская йена и английский фунт стерлингов.

Все перечисленные валюты относятся к разряду свободно конвертируемых валют. Конвертируемость валюты определяется определенным режимом регулирования валютных сделок, установленным в той или иной стране. Валюта считается *свободно конвертируемой*, если страна в полной мере выполняет обязательства восьмой статьи устава Международного валютного фонда, т. е. в условиях отсутствия законодательных ограничений на совершение валютных сделок по любым видам операций. В частности, страна не должна вводить ограничения на платежи и переводы по международным текущим операциям, избегать дискриминационной валютной политики, выкупать остатки своей валюты у других стран.

Частично конвертируемыми считаются валюты тех стран, где существуют количественные ограничения или специальные разрешительные процедуры по отдельным видам операций либо для некоторых участников валютных сделок. Среди приемов, используемых правительствами таких стран, — лицензирование импорта, множественность обменных курсов, требование импортных депозитов, количественный контроль.

И, наконец, существуют *неконвертируемые* или *замкнутые* национальные денежные единицы. Неконвертируемость денежной единицы связана с законодательным запретом на осуществление большинства видов валютных операций.

Наличие перечисленных выше градаций валют свидетельствует о степени «рыночности» хозяйственного механизма стран, эмитирующих национальные денежные единицы, масштабах и перспективах участия национальных валют в международных сделках на мировом валютном рынке.

8.3. ФИКСИРОВАННЫЕ И ПЛАВАЮЩИЕ ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ

Как уже отмечалось в предыдущем разделе, важным участником валютного рынка является государство в лице Центрального банка или Министерства финансов. При этом государство может не только осуществлять валютные интервенции, но и устанавливать режим определения курса национальной валюты.

Две альтернативные позиции государства в отношении режима установления валютного курса сводятся к следующему.

1. Государство жестко фиксирует обменный курс национальной валюты на определенном уровне, беря на себя обязательства по поддержанию ее стабильности. Фиксированные курсы (*fixed rates*) очень удобны для бизнеса, так как позволяют прогнозировать предпринимательскую деятельность.

2. Государство позволяет валютному курсу свободно колебаться под влиянием спроса и предложения. В этом случае налицо гибкий валютный курс (*flexible rates*) или, как его еще называют, плавающий курс (*floating rates*).

На практике две указанные крайности редко встречаются в чистом виде. Однако их нужно рассмотреть, чтобы лучше уяснить фактическое положение дел в этой области.

Исторически исходной формой фиксированного курса была система золотого стандарта, которая возникла в европейских странах сразу же после окончания наполеоновских войн и просуществовала вплоть до I мировой войны. В конце прошлого века к этой системе присоединились США и Япония.

Важнейшие черты золотого стандарта сводятся к следующему:

- государство фиксирует цену золота и устанавливает стоимость национальной денежной единицы в золотом выражении;
- в обороте находятся золотые монеты и банкноты, которые свободно размениваются на золото;
- государство располагает таким золотым запасом, который гарантирует 100 %-е обеспечение денег золотом.

В условиях данной системы валютный курс определяется на основе золотого паритета — соотношения весового содержания золота, зафиксированного законом, в национальных денежных единицах. Валютные курсы, рассчитанные на основе золотых паритетов, отличались стабильностью, их отклонения от объявленных значений были весьма незначительными и находились в пределах верхней и нижней «золотых точек».

Валютный курс не мог существенно отклоняться от золотого паритета до тех пор, пока правительство свободно конвертировало свою валюту в золото. Любое давление на обменные курсы, отклоняющее их от паритетного значения, корректировалось перемещением золота из одной страны в другую.

На принципе фиксированных курсов основывалось и Бреттон-Вудская денежная система, действовавшая с 1944 г. по 1973 г. В рамках этой системы каждая страна устанавливала паритет (отношение) своей валюты к золоту и доллару США и на этой основе определялся ее курс по отношению к валютам других стран. Цена на золото была установлена на уровне 35 долларов за унцию. Золото и доллары вне США выступали в роли официальных резервов (*official reserves*).

Однако при этой системе не соблюдалось одно из условий золотого стандарта, в соответствии с которым денежная масса должна формироваться исключительно под воздействием платежного баланса. Поэтому пропорциональность резервов и денежной массы могла быть нарушена, что таило в себе угрозу отклонения от паритета, а в дальнейшем неизбежно приводило к девальвации национальной валюты.

Для поддержания стабильности валютного курса правительства прибегали к валютным интервенциям, а в критических ситуациях осуществляли девальвацию (ревальвацию) валют. Изменение паритета или существенные отклонения валютного курса валют от него допускались только по согласованию с Международным валютным фондом.

Начиная с 1960-х годов, однако, многие страны стали стремиться к изменениям в составе своих резервов в пользу золота, возникла потребность в увеличении общего объема международных резервов. Стремясь разрешить это противоречие, Международный валютный фонд учредил специальные права заимствования (СПЗ), которые распределялись между странами — членами фонда для увеличения их официальных резервов. Однако это не решило проблему, и, когда в 1971 г. США официально прекратили обмен долларов на золото, мировое сообщество было вынуждено приступить к перестройке мировой монетарной системы.

Отказ от фиксированных валютных курсов и переход к плавающим курсам был официально признан в решениях Ямайской конференции в 1976 г. Решения этой конференции означали создание третьей по счету мировой денежной системы на основе гибких валютных курсов, которая сохраняется по настоящее время.

В рамках данной системы, по существу, предполагается наличие рынка совершенной конкуренции, где спрос на валюту и ее предложение

определяют равновесный курс и равновесный объем валюты. Предложение иностранной валюты является суммой экспортных доходов, в то время как спрос на нее есть ничто иное как общий объем импорта. Рынок уравнивается с помощью ценового механизма, т. е. за счет изменения курса валюты. Границы колебаний не регламентируются, а Центральные банки не обязаны вмешиваться в работу валютного рынка в целях поддержания стабильности национальных валют.

Международный валютный фонд предоставил право выбора режима установления валютных курсов самим странам — членам этого фонда с условием предоставления соответствующей информации.

Систематизируя полученные данные Международный валютный фонд в зависимости от сделанного выбора классифицирует страны на три категории:

1. *Страны, валюты которых привязаны к одной или ряду валют.* При таком выборе режима установления валютного курса стоимость национальной денежной единицы жестко или с минимальным отклонением привязывается к какой-либо одной валюте, специальным правам заимствования или набору валют. Курс национальной валюты в этом случае автоматически изменяется в соответствии с колебаниями базового курса привязки. Так, около трех десятков стран определяют курс своей национальной валюты на основе привязки к доллару США, 14 стран — к французскому франку. К СПЗ привязаны валюты Ливии, Замбии, Ирана и Руанды. В качестве примера привязки к валютной корзине можно назвать шведскую крону, курс которой определяют 15 валют стран важнейших торговых партнеров Швеции.

2. *Страны, валюты которых ограничено гибки в отношении одной или ряда валют.* Страны, отнесенные к этой категории, подразделяются на две группы. Валюты стран первой группы характеризуются ограниченной гибкостью (limited flexibility) по отношению к доллару США (Бахрейн, Катар, Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты). Вторую группу образуют страны, входящие в Европейскую валютную систему, созданную в 1979 г. в целях обеспечения валютной стабильности среди членов Европейского Сообщества. Курс каждой национальной денежной единицы в этой группе стран определяется в отношении экю. В ближайшем будущем планируется ввести единую европейскую валюту вместо отдельных национальных валют.

3. *Страны, валюты которых характеризуются повышенной гибкостью (more flexibility).* Повышенная гибкость проявляется либо в полной свободе изменения плавающего курса под воздействием спроса и

предложения, либо в частых изменениях курсов валют. Это означает, что данная категория объединяет, наряду со свободно плавающими валютами, и валюты, управляемо плавающие. Валюты с повышенной гибкостью, прежде всего доллар США, имеют первостепенное значение для нормального функционирования мировой экономики и мирового валютного рынка.

Режим установления валютного курса во многом предопределяет роль и место той или иной национальной валюты в системе международных валютно-финансовых отношений, ее вовлеченность в конкретные операции на различных сегментах мирового валютного рынка.

8.4. РЫНОК ОБМЕНА НАЛИЧНОЙ ВАЛЮТЫ И РЫНОК СПОТ

Мы начнем обзор валютного рынка с рассмотрения **рынка обмена наличной валюты**, где происходит торговля банкнотами, эмитируемыми Центральными банками различных стран. Операции с наличной валютой составляют очень малую долю оборотов валютного рынка в целом. Однако это тот сегмент валютного рынка, с которым имеют дело обычные люди в своей повседневной жизни.

В нормальной экономике люди обращаются к рынку обмена наличной валюты, как правило, при совершении заграничных туристических поездок или деловых командировок за рубеж. В другое время рядовой американец, например, практически не имеет дело с наличной иностранной валютой.

В условиях России этот сегмент валютного рынка широко используется потребителями и небольшими фирмами для пополнения своих сбережений. Недоверие к рублю побуждает многих экономических агентов держать свои сбережения в виде наличных запасов свободно конвертируемой валюты, обычно долларов США. К тому же росту объемов операций с наличной валютой способствует частичная конвертируемость российского рубля: только на территории своей страны рядовой россиянин может приобрести доллары США или другую свободно конвертируемую валюту.

Банки на этом сегменте рынка внимательно отслеживают потребительские предпочтения, выясняя, какие валюты пользуются наибольшим спросом. Рассмотрим обменные курсы ряда валют на примере одного из петербургских коммерческих банков (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Курсы обмена валют в АКБ «Викинг» на 5 марта 1998 г.

Валюта	Обменный курс валют за один российский рубль	
	покупка	продажа
Доллар США	5,70	6,08
Фунт стерлингов	9,00	10,03
Немецкая марка	3,10	3,40
Французский франк	0,80	1,03
Канадский доллар	3,60	4,29
Австрийский шиллинг	0,36	0,47
Голландский гульден	2,65	3,03
Финская марка	1,00	1,13
Австралийский доллар	3,40	4,14
Швейцарский франк	3,60	4,14

При прямой котировке валют цена продажи превышает цену покупки валюты. Разница между этими ценами образует так называемый *спрэд* (spread). В случае обратной котировки соотношение между ценами покупки и продажи иностранной валюты было бы прямо противоположным.

Следует подчеркнуть, что обменные курсы, подобные приведенным в табл. 8.1, являются наиболее дорогими и неблагоприятными для клиентов из-за большого размера спреда. Для стран с рыночной экономикой расхождение между ценами покупки и продажи валюты в 4–5% в нормальных условиях принято считать большим. В России спрэд может достигать до 25–30% и более.

Большой размер спреда объясняется рядом обстоятельств. Во-первых, на данном сегменте валютного рынка обмениваются сравнительно небольшие суммы денег. Во-вторых, каждый банк или обменный пункт должен иметь в наличии большое количество различных валют, чтобы обеспечить своих клиентов именно той, в которой они нуждаются. А это связано с определенным риском изменения обменных курсов, известными альтернативными издержками. И, наконец, в-третьих, тот кто держит крупные суммы наличной валюты неизбежно несет повышенные расходы на охрану от банковских грабителей.

Рядовой частный клиент производит обмен наличной валюты на розничном рынке. Коммерческие же банки производят обмен излишков валют на оптовом рынке, где функционируют фирмы, специализирующиеся на купле-продаже. Такие оптовые рынки существуют только в круп-

ных банковских центрах, они не имеют специального названия и мало известны широкой публике. Размер спреда на оптовом рынке намного меньше, чем на розничном вследствие более крупного масштаба совершаемых операций.

Наиболее крупным сегментом валютного рынка (до 65% всего оборота валюты) является **рынок спот** (spot foreign exchange market) или рынок немедленной поставки валюты, где операции по обмену валюты совершаются в форме отрывных чеков по банковским счетам в различных валютах. На рынке спот предписания об обмене валют принимаются в форме банковских чеков (bank drafts), которые эмитируются банками. Срок поставки валюты по банковскому чеку с пометкой «немедленно» составляет обычно 1–2 дня.¹ Это и отличает рынок спот от рынка форвард и рынка фьючерсных контрактов, которые будут рассмотрены в последующих разделах и где планируемый обмен валют осуществляется на некую дату в будущем.

Межбанковский рынок обмена валюты является крупнейшим финансовым рынком с ежедневным оборотом, превышающим 100 млрд дол. Он представляет собой неформальное соглашение крупнейших коммерческих банков и иностранных брокеров по поводу купли-продажи валюты.

Участники рынка используют современные средства связи, включая спутниковую связь, которые позволяют поддерживать круглосуточные контакты с любым финансовым центром, где бы он не находился. Высокая скорость передачи информации обеспечивает ее мгновенное распространение по всему миру, несмотря на громадные расстояния, разделяющие участников этого рынка.

Эффективность данного рынка проявляется, прежде всего, в минимальном расхождении между ценами покупки и продажи валюты. Размер спреда составляет здесь в среднем одну сороковую часть, а в ряде случаев и меньше по сравнению со спрэдом при обмене наличной валюты.

Далее, об эффективности рынка свидетельствует мгновенная реакция обменных курсов на непрерывный поток поступающей информации. Экономические агенты не могут позволить себе сбиться с бешеного ритма, в котором функционирует этот рынок.

На рынке спот банки и брокеры всех стран мира коллективно формируют обменные курсы валют, которые являются базовыми для валютного рынка в целом. Каждый торговец, располагая информацией о тенденциях

¹ Исключениями из этого правила являются канадский доллар и мексиканское песо, сроки поставки которых на рынке спот намного короче.

изменения рынка, принимает решение о покупке или продаже валюты на основе сложившихся у него ожиданий и в соответствии с заказами клиентов. Следовательно, курсы рынка спот определяются соотношением спроса и предложения на валюты, которые обмениваются на громадном межбанковском рынке.

После того как обменные курсы на межбанковском рынке определились, появляется возможность на их основе установить курсы продажи и покупки валюты для многочисленных клиентов. Обычно банки запрашивают со своих клиентов несколько больше цены межбанковского рынка и таким образом устанавливают *курс продажи валюты* (ask rate). *Курс покупки валюты для клиентов* (big rate) немного меньше цены межбанковского рынка. Расхождение между курсами для клиентов и курсами межбанковского рынка определяется главным образом величиной сделок. Для небольших по объему сделок это расхождение будет большим, чем для крупных. При этом для сделок объемом до тысячи долларов банк пересматривает курсы купли-продажи валюты ежедневно, а иногда и дважды в день.

8.5. СРОЧНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ

Параллельно с рынком спот функционирует **срочный валютный рынок**. Необходимость такого рынка вызвана тем, что одно-двухдневный срок поставки валюты на рынке спот оказывается слишком коротким для многих международных сделок. На этом рынке осуществляются различные сделки, которые объединяют более продолжительные сроки поставки валюты — от трех дней до нескольких лет. Курс срочного рынка валюты, как правило, не совпадает с курсом спот, что объясняется международными различиями в уровнях процентных ставок. Срочный валютный рынок, будучи в несколько раз меньшим по объему совершенных операций, чем рынок спот, делится, в свою очередь, на несколько секторов в зависимости от специфики заключаемых сделок.

РЫНОК ФОРВАРД (FORWARD MARKET)

Форвардным обменным курсом принято называть курс, установленный в настоящее время контрактом между банком и его клиентом по купле-продаже валюты на определенную дату в будущем по цене, зафиксированной в момент заключения сделки. Сроки форвардных контрактов

бывают различными, наиболее распространены сделки на 30, 90 и 180 дней. Подобные контракты заключаются между банками и его клиентами, часто это контракт между двумя банками. Рынок форвард, подобно рынку спот, не имеет физического бытия, представляя собой неформальное соглашение между банками и брокерами, связанными друг с другом современными средствами телекоммуникаций.

Базовым курсом валютного рынка является курс спот. Однако курс форвард, как правило, отклоняется в ту или иную сторону от курса спот. Когда за поставку форвард платят больше, чем за поставку спот, говорят, что сделка принесла *премию* (forward premium). Если соотношение названных курсов прямо противоположное, имеет место *дисконт* (forward discount).

В общем виде ежегодный размер премии (дисконта) по форвардному контракту определяется по следующей формуле:

$$\text{Premium/discount} = \frac{F_0 - S_0}{S_0} \frac{12}{N} \cdot 100, \quad (8.1)$$

где F_0 — обменный курс форвард на дату заключения контракта; S_0 — обменный курс спот года на ту же дату; N — срок контракта.

Положительное значение выражения 8.1 обеспечивает премию форварду. При отрицательном значении этого выражения налицо форвардный дисконт, т. е. валюту дешевле приобрести по курсу форвард, чем по курсу спот.

Термины «премия» и «дисконт» понятны каждому, кто осуществляет свои сделки на рынке форвард. Однако некоторые торговцы на этом рынке предпочитают использовать иные термины и, в частности, *спрэд* форварда.

Форвардный контракт, хотя и обязателен к выполнению, но допускает известные отклонения от стандарта, обусловленные особенностями заключенных сделок. Например, в некоторых случаях покупатели и продавцы на рынке форвард не знают точно, когда им потребуется иностранная валюта. Допустим, что импортер из одной страны должен уплатить зарубежному экспортеру определенную сумму спустя 30 дней после поставки партии товаров. Однако точная дата поставки ему неизвестна, ибо в контракте она обозначена такими словами: «в последних числах апреля». Учитывая это обстоятельство, банк может предложить своему клиенту такой вариант форвардного контракта, в котором предусмотрена поставка валюты в любой из последних 10 дней срока данного контракта. Возможны и другие варианты гибкого подхода к составлению форвардного контракта.

На рынке форвард используют два основных способа котировок: *аутрайт* (outright) и *своп* (swap). Котировка аутрайт по форме схожа с котировкой обменного курса на рынке спот: она сводится к определению форвардного курса обмена, выраженного путем приравнивания различных валют к одной.

Однако на форвардном рынке чаще применяют котировку своп. Этот способ котировки осуществляется следующим образом: за основу принимается обменный курс спот, к которому добавляется или вычитается определенный процент. Необходимость добавления или вычитания определенного процента вытекает из природы котировки своп и, в свою очередь, зависит от того имеется премия или дисконт по данной валюте.

Банки и их клиенты из своего опыта работы знают результаты валютной сделки и для получения ставки своп в случае прямой котировки добавляют премию к курсу спот или вычитают из нее дисконт. Если имеет место обратная котировка, то дисконт прибавляется к курсу спот, а премия вычитается из него.

Об уровне распространения различных видов валютных курсов говорит исследование, проведенное Федеральным резервным банком Нью-Йорка, в котором обобщена информация по 123 коммерческим банкам. Исследование показало, что по курсу спот осуществляется 64% валютных сделок, по ставкам своп — 30% и только 6% сделок было проведено на основе котировок аутрайт.¹

В соответствии с двумя способами котировок форвардного курса существуют два типа контрактов. *Контракты аутрайт*, которые заключаются между банками и небанковскими клиентами, служат для непосредственной покупки или продажи валюты по курсу форвард. *Контракты своп* заключаются между самими банками или между банками и многонациональными корпорациями. В этих контрактах используются два разных валютных курса: курс спот и курс форвард.

Применение двух разных обменных курса объясняется характером данного контракта. Валютный своп представляет собой контракт, который предполагает как покупку, так и продажу иностранной валюты. Причем акты купли-продажи осуществляются не одновременно, а разделены во времени. В большинстве случаев валютный своп включает в себя первую сделку по курсу спот и вторую сделку по курсу форвард.

¹ Maurice D. Levi. International Finance. The markets and financial management of multinational business. — Second edition. — McGraw-Hill. — Inc. — P. 57.

Валютный своп очень выгоден тем экономическим агентам, которые осуществляют иностранные инвестиции или берут кредиты за рубежом. Объединение двух сделок в одном свопе позволяет им получить существенную экономию по сравнению с отдельным проведением тех же самых операций.

В тоже время валютный своп редко используется импортерами и экспортерами товаров и услуг. Невыгодность использования этого вида валютной сделки в международной торговле связана с тем, что платежи здесь часто задерживаются.

Валютный своп весьма популярен в отношениях между банками. Осуществляя торговлю валютой, банк получает определенное соотношение требований и обязательств по конкретной валюте. Это соотношение принято называть *валютной позицией*. Валютная позиция считается *закрытой* при наличии баланса требований и обязательств по объему и срокам. Если баланс требований и обязательств не соблюден, у банка возникает *открытая* валютная позиция.

В определенные дни банк может иметь *длинную* открытую позицию, которая означает, что он покупает больше иностранной валюты, чем согласен продать, либо запасы валюты превышают ее желаемую величину. В другое время банк получает *короткую* валютную позицию, т. е. согласен продавать больше иностранной валюты, чем покупать.

С помощью контрактов своп банки получают возможность закрыть открытую валютную позицию. Они устраняют излишки (дефицит) по конкретной валюте, проводя операции по курсам спот и форвард со своими клиентами.

РЫНОК БУДУЩЕЙ ВАЛЮТЫ (ФЬЮЧЕРСНЫХ КОНТРАКТОВ)

Купля-продажа будущей валюты (фьючерсных контрактов) имеет сравнительно короткую историю, она ведет свое начало с 1972 г., когда на международном валютном рынке в Чикаго были проданы первые фьючерсные контракты. С тех пор открылось много новых рынков будущей валюты как в США, так и в других странах.

Рынок будущей валюты мал в сравнении с рынком форвард. В среднем ежедневный оборот на нем составляет около 4 млрд дол., тогда как объем операций на рынке форвард более чем в 20 раз больше.

Несмотря на большую разницу в величине этих двух рынков, они взаимосвязаны между собой, любой из этих рынков воздействует на другой.

Покупая фьючерсный контракт, экономический агент приобретает обязательство на поставку определенного количества валюты на установленную дату в будущем. То же самое количество валюты и на ту же самую дату можно получить альтернативно — путем заключения контракта форвард.

Если цены на этих двух рынках отличаются друг от друга, неизбежно начинаются арбитражные сделки, целью которых является извлечение прибыли. Типичный арбитраж строится на разнице курса форвард при котировке аутрайт и курса фьючерсного контракта.

Взаимосвязь и наличие общих черт у двух названных рынков не исключают отличий фьючерсных операций от форвардных. Прежде всего, контракты на будущую покупку валюты являются *стандартными* в части сроков, объемов и условий поставки валюты. Например, фьючерсная биржа в Чикаго установила конкретные сроки исполнения контрактов — третьи среды в марте, июне, сентябре и декабре. Фьючерсные контракты заключаются только на вполне определенные суммы, допустим 62 500 фунтов стерлингов, 100 000 канадских долларов и т. д.

Далее, суммы фьючерсных контрактов гораздо меньше, чем в форвардных контрактах, а круг валют строго ограничен, он намного уже, чем на рынке форвард. Так, фьючерсные контракты на международном валютном рынке в Чикаго, заключаются только по шести валютам: английскому фунту стерлингов, канадскому доллару, немецкой марке, швейцарскому франку, японской йене и австралийскому доллару.

В отличие от этого форвардные контракты не являются стандартными, они достаточно гибки, учитывают особенности совершаемых международных сделок и пожелания клиента.

Однако преимущество фьючерсной сделки перед форвардной состоит в ее рыночной ликвидности. В случае форвардной сделки экономический агент лишен выбора при выполнении своих обязательств по контракту. Поэтому операция форвард обычно заканчивается поставкой валюты. При фьючерсных же операциях возможности экономического агента гораздо шире: не дожидаясь срока выполнения контракта, он может реализовать его на бирже и получить разницу между первоначальной ценой контракта и его ценой на день продажи.

И наконец, фьючерсные контракты покупаются и продаются на биржевом рынке, тогда как форвардные операции совершаются на межбанковском рынке. Поэтому участниками фьючерсного контракта является биржа, с одной стороны, и ее клиенты, с другой, а отнюдь не банки и брокеры.

РЫНОК ВАЛЮТНЫХ ОПЦИОНОВ

Валютный опцион является контрактом, заключенным между продавцом (его принято называть надписателем — *writer*) и покупателем (держателем) опциона. В соответствии с контрактом продавец обязан купить или продать определенную сумму валюты по установленной цене в любое время, вплоть до истечения срока контракта. Что же касается покупателя опциона, то он приобретает право купить или продать валюту по цене, установленной контрактом только в том случае, если ему это выгодно.

В этом состоит важнейшее различие между опционом, с одной стороны, и форвардными и фьючерсными контрактами, с другой стороны. Действительно, форвардные и фьючерсные контракты должны быть выполнены в любом случае, обе стороны должны рассчитаться друг с другом в день поставки валюты. Иная ситуация складывается в случае валютного опциона, который дает его держателю *право*, но отнюдь не *обязанность* на совершение валютной сделки в будущем по заранее установленному курсу.

Валютные опционы образуют сравнительно молодой сегмент рынка срочной поставки валюты. Торговля опционами в современном понимании этого термина ведется в США, начиная с 1981 г. Крупнейшим центром такой торговли является Филадельфийская фондовая биржа. До этого в Европе существовал рынок, на котором торговали опционами особого типа, выпускаемыми крупными банками (*over-the-option*).

Различают опционы покупателя и опционы продавца. *Опционы покупателя* (*call option*) дают покупателю право купить иностранную валюту по базовой цене или обменному курсу опциона. *Опционы продавца* (*put option*) дают такое же право покупателю, но не на покупку, а на продажу иностранной валюты.

Опционы продаются по 9-месячному циклу. Срок опциона заканчивается в субботу до третьей среды месяца при оплате в эту же среду.

В зависимости от предполагаемого срока оплаты поставки валюты различают опцион европейский и американский. *Европейский опцион* (*european option*) может быть оплачен только в день истечения контракта. Американский опцион (*american option*) предоставляет покупателю большую свободу выбора, позволяя совершать сделку в течение всего срока контракта, включая день его исполнения.

Операции на срочном валютном рынке осуществляются в целях извлечения прибыли из курсовой разницы валют. В отличие от форвардных и

фьючерсных контрактов опцион позволяет снизить риск, возникающий в связи с неблагоприятным изменением валютных курсов, и сохраняет возможность получения прибыли в случае благоприятного развития событий.

Стоимость опциона рассчитывается на основе так называемой *опционной премии* (option premium), которая представляет собой твердую сумму, например, в центах, уплачиваемую с каждой единицы иностранной валюты — фунта стерлинга, канадского доллара, японской йены и т. д. Для того чтобы определить цену контракта нужно умножить премию на количество иностранной валюты, представленное в контракте.

Основными факторами, определяющими цену опциона являются следующие.

1. *Внутренняя ценность опциона* (intrinsic value). Внутренняя ценность для опциона покупателя определяется мерой превышения курса спот базовой цены опциона, а для опциона продавца — мерой превышения базовой цены курса спот. Другими словами, внутренняя стоимость опциона представлена той суммой, которую можно получить при немедленном исполнении опциона. Поэтому чем больше опционная премия, тем выше внутренняя ценность опциона.

2. *Изменчивость курсов спот и форвард*. При прочих равных обстоятельствах чем больше изменчивость обменных курсов, тем больше вероятность получения прибыли при продаже опциона. Следовательно, при высокой изменчивости обменных курсов продавец будет запрашивать более высокую цену, а покупатель будет готов ее заплатить.

3. *Срок, на который заключен контракт*. При прочих равных обстоятельствах чем продолжительнее срок контракта, тем большую премию уплатит покупатель опциона и, следовательно, тем выше будет цена контракта. Объясняется это тем, что при продолжительном сроке больше возможность превышения обменного курса над базовой ценой опциона покупателя или базовой цены над обменным курсом в случае опциона продавца.

4. *Тип опциона — американский или европейский*. При одном и том же сроке большая гибкость американского опциона по сравнению с европейским означает, что покупатель не будет платить больше за европейский опцион чем за американский.

5. *Процентная ставка по валюте*. Под процентной ставкой данной валюты понимается процентная ставка, которую может получить владелец валюты, предоставив ее кому-нибудь в ссуду на определенный срок. Важная роль процентных ставок на валютном рынке связана с тем, что крупные депозиты приносят их владельцам доход, определяемый уровнем процентной ставки и в той валюте, в которой выражен депозит. В

рассматриваемой нами ситуации высокая процентная ставка снижает цену опциона и наоборот.

6. *Форвардная премия (дисконт) или разница в процентных ставках*. Разница в темпах инфляции, состоянии торгового баланса и другие факторы создают трудности в формировании ожиданий о значениях обменных курсов. Поэтому при прочих равных обстоятельствах чем больше обесценение валюты, тем выше будет цена опциона продавца по данной валюте, ибо в этих условиях больше шансов на реализацию именно опционов продавца. Равно как, чем выше стоимость валюты, тем выше стоимость опциона покупателя по данной валюте, поскольку именно они будут пользоваться спросом.

Обесценивающиеся валюты продают на срочном валютном рынке с форвардным дисконтом, а валюты, стоимость которых растет, — с премией. Отсюда следует, что чем больше форвардный дисконт по данной валюте, тем выше стоимость опциона продавца и ниже стоимость опциона покупателя. И наоборот, большая форвардная премия увеличивает стоимость опциона покупателя и снижает стоимость опциона продавца.

Альтернативно эффект ожидаемого изменения обменных курсов на стоимость опциона можно выявить с помощью процентных ставок. В странах, где предполагается обесценение валюты, возникает тенденция к росту процентной ставки по сравнению с другими странами. Это и понятно, так как растущая процентная ставка компенсирует иностранным инвесторам потери от обесценения валюты. Следовательно, при высокой процентной ставке увеличиваются шансы на реализацию опциона продавца, цена такого контракта растет. Соответственно при низкой процентной ставке возрастают возможности реализации опциона продавца.

Таким образом, мы рассмотрели важнейшие сегменты рынка срочной продажи валюты. Их сравнительная характеристика по важнейшим параметрам дана в табл. 8.2.

Различия между форвардным контрактом, фьючерсным контрактом и валютным опционом могут быть использованы в различных целях — хеджирования и спекуляции.

Таблица 8.2

Сравнительная характеристика различных сегментов рынка срочных валютных

Параметр	Форвардный контракт	Фьючерсный контракт	Валютный опцион
Свобода в осуществлении сделки для продавца и покупателя	Нет	Нет	Для продавца — нет, а покупатель приобретает право, но не обязанность осуществления сделки
Срок контракта	Несколько лет	12 месяцев	9 месяцев

Продолжение таблицы 8.2

Параметр	Форвардный контракт	Фьючерсный контракт	Валютный опцион
Сумма контракта	Любая	62 500 фунтов стерлингов, 100 000 канадских долларов и т. д.	31 250 фунтов стерлингов, 50 000 канадских долларов и т. д.
Вторичный рынок	Должен возместить банк	Можно продать	Можно продать
Предельное требование	Неформальное, часто кредитная линия или 5–10 % от суммы контракта	Формально зафиксированная в контракте сумма	Нет ограничения для покупателя. Продавец получает 130% премии плюс сумму, зависящую от внутренней стоимости контракта.
Способ котировки	Своп или аутрайт	Аутрайт	Аутрайт
Поручитель (гарант)	Нет	Будущий обмен	Опционная корпорация
Основные пользователи	Преимущественно хеджеры	Преимущественно спекулянты	Хеджеры и спекулянты

8.6. ХЕДЖИРОВАНИЕ И СПЕКУЛЯЦИЯ

Постоянные изменения обменных курсов создают ситуацию *риска* на валютном рынке.¹ Реакция отдельных экономических агентов на колебания валютных курсов не одинакова. Одни не желают зависеть от этих колебаний, стремясь избежать риска или, по крайней мере, его снизить. В целях защиты от риска проводятся специальные валютные операции, называемые **хеджированием** (hedge), а сами экономические агенты, страхующие валютные риски, называются *хеджерами*.

Другие агенты, внимательно следя за тенденциями изменений валютных курсов, стремятся извлечь из этого выгоду. Купля-продажа валюты с целью извлечь прибыль является **спекуляцией** (speculate), а агенты, осуществляющие подобные операции, называются *спекулянтами*.

Подобное деление валютных операций и агентов на две категории условно. Обычной рыночной практикой является одновременное или

¹ Заметим, что в иностранной литературе понятие валютный риск определяется по-разному, неоднозначны оценки значения риска для валютного рынка. Весьма распространено мнение о том, что риск, связанный с обменом валют, измеряется отклонением стоимости активов, пассивов и текущего дохода в местной валюте, которое вызвано неожиданными изменениями обменных курсов.

попеременное проведение операций по хеджированию и спекуляции одной и той же фирмой или лицом.

Большинство операций на валютном рынке осуществляется, чтобы защитить валютную выручку от колебаний обменных курсов. Смысл хеджирования сводится к тому, чтобы не допустить ни чистых активов, ни чистых пассивов в конкретной валюте. Другими словами, хеджер стремится ликвидировать открытые позиции в иностранной валюте, добиться сбалансированности требований и обязательств.

Для того чтобы защитить активы от рисков, их необходимо, прежде всего, отследить и измерить. Колебания валютных курсов порождают различные типы риска. Во-первых, это риск, связанный с валютными пересчетами. Речь идет о том, что с изменением обменного курса конкретной валюты, изменяется стоимость активов и обязательств в данной валюте. Во-вторых, риск, связанный с валютными сделками. Колебания валютного курса меняют абсолютную величину счета дебиторов и расчетов с поставщиками и кредиторами в иностранной валюте. В-третьих, риск экономических последствий. Этот тип риска выражается в том, что изменение валютного курса сказывается на будущих потоках денежной наличности, размещении инвестиций, конкурентоспособности фирмы на различных рынках и т. д.

Определение типа риска, его количественное измерение позволяет, далее, наметить конкретные меры по осуществлению хеджирования. При этом хеджер поставлен в условия выбора из различных вариантов, каждый из которых имеет свои последствия. Рассмотрим некоторые, наиболее распространенные варианты политики хеджирования.

Многонациональные корпорации, стремясь защитить свои позиции от риска, связанного с колебаниями валютных курсов, часто используют меры по ускорению и задержке платежей. Политика ускорения (lead strategy) сводится к инкассации иностранной валюты на счета дебиторов до того, как начнется обесценение этой валюты, и проведению расчетов с поставщиками и кредиторами прежде, чем валюта начнет дорожать. Политика задержки (lag strategy) означает, что фирма стремится к затягиванию получения платежей до тех пор, пока курс иностранной валюты не повысится. Одновременно она задерживает проведение расчетов с поставщиками и кредиторами в случае ожидаемого обесценения иностранной валюты. Следовательно, фирма стремится принять сильную валюту, а отдать слабую.

Многие многонациональные корпорации для уравнивания валютных рисков широко практикуют займы в странах со слабой валютой.

Процентные ставки по кредитам в таких странах обычно высоки, но одновременно велик риск, связанный с колебаниями обменного курса валюты. С помощью займов на местах расположения филиалов корпорация имеет возможность уравнивать местные активы.

Для хеджирования валютного риска широко используются финансовые инструменты, особенно форвардные контракты и валютные опционы. Фирмы предпочитают прибегать к форвардным контрактам, когда точно известны сроки и размеры будущих поступлений валюты из-за рубежа. Если, например, головная компания ожидает перевода прибыли от своего филиала в иностранной валюте через 3 месяца, то она, не дожидаясь окончания этого срока, может обратиться в банк и заключить форвардный контракт на поставку определенной суммы в иностранной валюте по срочному курсу. В таком случае фирма застрахует себя от возможных потерь, связанных с неблагоприятным изменением курса данной валюты.

Если же сроки и объемы будущих поступлений наличности из-за рубежа не вполне определены, для фирмы более привлекательным может оказаться валютный опцион. Валютный опцион является более дорогим, но и более гибким финансовым инструментом по сравнению с форвардным контрактом. Поэтому он чаще используется в случае неопределенности и нестабильности на валютном рынке.

В отличие от хеджеров спекулянты, тщательно отслеживая тенденции изменения обменных курсов, стремятся извлечь прибыль из незастрахованных открытых валютных позиций. Действия спекулянтов зависят от колебаний процентных ставок и ожидаемого изменения валютных курсов.

Спекулянты сознательно идут на риск, ибо валютная спекуляция означает взятие на себя обязательств, будущая стоимость которых в конкретной валюте неопределенна. В зависимости от правильности формирования ожиданий спекулянт может выиграть, получив прибыль, но может и понести потери. Спекулятивной деятельностью чаще занимаются многонациональные корпорации и отдельные лица, чем банки.

Купля-продажа валюты с целью извлечь прибыль из курсовой разницы называется *валютным арбитражем*, который, в свою очередь, подразделяется на временной и пространственный. Временной арбитраж предполагает получение прибыли в результате изменения обменных курсов во времени. В простейшем варианте экономический агент может деноминировать свои активы, например, в фунты стерлингов. Если положение фунта со временем укрепится, он заработает прибыль.

Можно, располагая определенной суммой в долларах, перевести ее в немецкие марки, а немецкие марки обратить во французские франки и, продав последние за доллары, получить в итоге этих операций больше долларов, чем было в начале.

Пространственный арбитраж сводится к купле-продаже валюты на различных рынках. Различия в обменных курсах валюты на отдельных рынках позволяют получить прибыль.

Очень важной проблемой является воздействие спекулятивных сделок на экономическую ситуацию. Спекуляция может быть *стабилизирующей* (stabilizing speculation) или *дестабилизирующей* (destabilizing speculation).

Стабилизирующая спекуляция предполагает осуществление сделок двоякого рода. Во-первых, скупку иностранной валюты в то время, когда ее обменный курс низок или снижается, но ожидается, что вскоре он будет повышаться. Во-вторых, продажу иностранной валюты, когда ее курс высок или повышается, но ожидается его скорое падение. И в том и в другом случае подобные сделки смягчают резкие колебания обменного курса, а стабилизирующая спекуляция в целом выполняет полезную для общества функцию.

Дестабилизирующая спекуляция сводится либо к продаже иностранной валюты, когда ее обменный курс низок или падает в ожидании, что падение вскоре сменится подъемом, либо к покупке валюты, когда ее курс высок или повышается в расчете на его дальнейший рост. Сделки такого рода увеличивают амплитуду колебаний обменных курсов и могут привести к деструктивному воздействию на международные потоки товаров и капитала.

8.7. ПРОБЛЕМЫ ВХОЖДЕНИЯ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

Степень конвертируемости валюты (convertibility) является важнейшим препятствием при обмене одной валюты на другую, а следовательно, и для участия той или иной национальной валюты в международных сделках на мировом валютном рынке.

Конвертируемость валюты, как известно, имеет две стороны: внешнюю и внутреннюю. *Внешняя* или, как ее еще называют, *нерезидентская конвертируемость*, которой обладают валюты большинства стран современного мира, означает, что все лица и фирмы, не являющиеся резидентами

данной страны в любое время могут беспрепятственно обменивать свои вклады в национальной валюте на валюту любой страны. *Внутренняя конвертируемость* предполагает свободный обмен национальной валюты на иностранную на внутреннем валютном рынке по сложившемуся там обменному курсу.

Сочетание двух названных сторон позволяет говорить о *полной конвертируемости* (full convertibility) той или иной национальной валюты. При полной конвертируемости правительство разрешает свободный обмен национальной валюты на любую иностранную как резидентам, так и нерезидентам. Требования, предъявляемые к полностью конвертируемым валютам, зафиксированы в статье VIII устава Международного валютного фонда.

Полностью конвертируемые валюты иногда называют *твердыми валютами* (hard currencies), так как они отличаются большей устойчивостью и стабильностью по сравнению с другими валютами. Именно эти черты превращают твердые валюты в привлекательное средство накопления и сохранения активов.

В числе самих твердых валют особое место занимает доллар США. Поскольку большинство сделок на международном валютном рынке осуществляется либо в долларах, либо при посредстве доллара, эта валюта имеет статус *базовой валюты* (base currency) для международных сделок.

Формируя национальную валютную систему на рыночных условиях, Россия встала на путь обеспечения внутренней конвертируемости рубля. Это означало, во-первых, свободный обмен рублей на иностранную валюту; во-вторых, право собственности, владения и распоряжения валютой для резидентов; в-третьих, возможность осуществления резидентами обмена валют по рыночным курсам на национальном валютном рынке. При этом механизм регулирования валютных операций резидентов на территории России характеризуется установлением ряда жестких валютных ограничений, призванных сократить спрос на иностранную валюту.

Фактически российский рубль является частично конвертируемой валютой при наличии ряда валютных ограничений. Уже только по этой причине Россия не может быть полноправным участником мирового валютного рынка.

Внутренний валютный рынок в России еще очень молод. Первые торги на организованном валютном рынке состоялись в апреле 1991 г. С тех пор он динамично развивался: росли объемы операций и число участников рынка, совершенствовалась технология совершения операций, услож-

нялась структура рынка, создавалась современная инфраструктурная база. И тем не менее отечественный валютный рынок все еще находится в стадии формирования, фактически он не имеет завершенного вида. Валютное законодательство в стране неполно и противоречиво.

Специфика отечественного валютного рынка определяется тем, что при его возникновении правительство преждевременно встало на путь введения внутренней конвертируемости рубля. Поскольку необходимые предпосылки для такого шага отсутствовали, постольку свободная купля-продажа валюты быстро привела к долларизации отечественной экономики, уровень которой не снижается, а растет.

Объем иностранной валюты, обращающейся внутри страны накануне финансового кризиса, превысил объем денежной массы, который по данным Центрального банка России составлял около 370 млрд денонированных рублей. Фактически важнейшие функции рубля в стране выполняет иностранная валюта. В долларовых ценах выражается стоимость многих товаров и услуг: жилье, арендная плата за помещение, автомобили, мебель, туристские путевки и др. Расчеты населения и фирм, за исключением безналичных платежей, в значительной степени осуществляются в твердой валюте. Сбережения населения более чем на 80% сохраняются не в рублях, а в долларах.

Слабость российского рубля обусловлена еще и тем, что из-за жесткой монетарной политики правительства экономика перенасытилась денежными суррогатами — векселями, казначейскими обязательствами и другими видами псевдоденег, общий объем которых в настоящее время соизмерим с объемом рублевой денежной массы.

Пережив «черный вторник» в октябре 1994 г., Центральный банк России был вынужден отказаться от свободного флотинга и установить предельные границы изменения обменного курса рубля по отношению к доллару — так называемый «валютный коридор». Это значит, что в стране создан и поддерживается механизм постоянной девальвации рубля.

Время от времени Центральный банк его модифицирует, но не устраняет вовсе. С июня 1995 г. был введен так называемый «горизонтальный» валютный коридор, который сохранялся в течение года и был заменен на «наклонный» коридор. Нарастание финансовых трудностей во второй половине 1997 г. заставило Центральный банк России перейти к другой разновидности управляемого флотинга — целевому курсовому ориентиру. Так, на 1998–2000 гг. центральный обменный курс рубля должен быть на уровне 6,2 рубля за доллар, а его возможные колебания в обе стороны не должны превышать 15% от этого значения. Однако этим

планам не суждено было сбыться. После событий 17 августа 1998 г. границы изменения обменного курса российского рубля были расширены до 6,0 – 9,50 за один доллар США. Уже через несколько дней под влиянием ажиотажного спроса на иностранную валюту Центральный банк был вынужден отказаться от политики удержания курса рубля в объявленном диапазоне. Фактически российский рубль отпущен в режим свободного плавления. Единственное, что может делать сейчас Центральный банк — пытаться не допускать обвального снижения курса рубля.

В отличие от стран с рыночной экономикой в России функционирует беспрецедентно большое количество валютных бирж — Московская, Санкт-Петербургская, Сибирская, Уральская, Нижегородская, Самарская, Азиатско-Тихоокеанская и Ростовская. До недавнего времени валютные операции в основном проводились не через банки, как это имеет место во всем мире, а с помощью валютных бирж. Да и сейчас на долю российских бирж приходится примерно пятая часть всей валютной торговли. Особенностью валютных бирж в России является их во многом автономное функционирование, отсутствие тесных связей друг с другом, хотя в последнее время наблюдается тенденция к усилению взаимосвязи между ними.

На внутреннем рынке совершаются операции практически со всеми твердыми валютами. Однако подавляющее большинство операций совершается с долларом США. Доля операций, приходящихся на другие валюты, незначительна.

Внутренняя конвертируемость рубля сочетается с рядом валютных ограничений. Например, российские фирмы-экспортеры, проводя сделки международного характера, обязаны большую часть валютной выручки продавать государству за рубли. Существует также налог на покупку валюты частными лицами, ограничения при вывозе валюты за границу и т. д.

Полноценное участие России в операциях международного валютного рынка предполагает отмену наиболее одиозных валютных ограничений и введение внешней конвертируемости рубля.

Переход к полной конвертируемости рубля является стратегической задачей России в области международных валютно-финансовых и кредитных отношений.

Эта задача имеет стратегический характер, она не может быть решена в рамках короткого периода, раньше чем будут созданы необходимые для этого условия в виде преодоления кризисного спада производства и обеспечения устойчивого экономического роста реального сектора эко-

номики. Стремление форсировать этот процесс, игнорируя объективные экономические закономерности, обречено на неудачу.

О справедливости данного утверждения свидетельствует неудачная попытка ввести полную конвертируемость рубля в условиях хрупкой финансовой стабилизации, достигнутой в середине 90-х годов. В мае 1996 г. президентом России был подписан указ «О мерах по обеспечению перехода к конвертируемости рубля». В соответствии с этим указом Россия стала 116 страной, признавшей свои обязательства по VIII статье устава Международного валютного фонда. Если бы Россия действительно могла бы в полной мере выполнять все требования VIII статьи Международного валютного фонда, это означало бы существенное изменение ее макроэкономических отношений как со странами ближнего зарубежья, так и со странами дальнего зарубежья. Во-первых, в отношениях со странами ближнего зарубежья облегчало бы решение задачи формирования валютного союза. В этой сфере вполне реальной целью стало бы создание валютного союза на основе полной взаимной конвертируемости национальных валют России, Белоруссии, Казахстана и Киргизии. Введение полной конвертируемости валют в рамках отдельных группировок при сохранении валютных ограничений по текущим операциям не противоречит уставу Международного валютного фонда и не подпадает под положение о дискриминационной валютной политике.

Во-вторых, расширились бы возможности российских фирм в осуществлении расчетов и платежей по международным сделкам. У них отпала бы необходимость в обязательной продаже значительной части экспортной выручки за рубли, а, следовательно, и не возникало бы проблем с приобретением иностранной валюты для оплаты импортных поставок. Существующая сейчас практика ведения двух счетов — транзитного валютного счета, куда поступает вся валютная выручка фирмы, и текущего валютного счета, на который зачисляется ее остаток после обязательной продажи — изжила бы себя и стала ненужной. Понятно, что такие изменения означали бы для банков потерю крупных комиссионных сборов.

В-третьих, полная конвертируемость открыла бы новые возможности для использования рубля в качестве средства международных расчетов. Это объясняется тем, что в соответствии с 4-м разделом VIII статьи Центральный банк России обязан был бы выкупать остатки своей валюты у других стран. В этих условиях иностранные фирмы-нерезиденты смогли бы свободно использовать рубли в расчетах с российскими партнерами. Они также получили бы право приобретать за рубли на внутреннем валютном рынке России любую твердую валюту.

В-четвертых, присоединение России к VIII статье очень важно с точки зрения расширения притока иностранных инвестиций. Устранение валютных ограничений означает для иностранных инвесторов законодательное признание права свободного перевода за рубеж доходов от вложенного капитала.

В условиях практической реализации всех положений Указа Президента России валютный рынок страны по своим важнейшим характеристикам приблизился бы к международным стандартам, а международный статус российского рубля существенно вырос. Однако не следует забывать, что полная конвертируемость валюты не вводится указами президентов или решениями правительств. Она является естественным результатом развития экономики стран и достигается не за одно десятилетие. Так, европейские валюты только к 1957г. получили статус полностью конвертируемых.

Применительно к России речь идет об исправлении серьезных ошибок, допущенных в ходе реформ, преобразования квазирыночных отношений, которые преобладают в реальном секторе экономики, в подлинно рыночные, создании благоприятного инвестиционного климата, перехода от стагнации производства к устойчивому экономическому росту. Другими словами, полная конвертируемость национальной валюты предполагает нормальное функционирование полноценной экономической системы рыночного типа. Неэффективная и деформированная нынешняя российская экономика отличается неустойчивостью и на ее основе рассчитывать на скорое решение проблемы конвертируемости российского рубля не приходится.

ВЫВОДЫ

1. Национальные денежные единицы, используемые в международных расчетах, принято называть валютами. В процессе международных сделок валюты различных стран сопоставляются при помощи валютного курса, который представляет собой цену одной валюты, выраженную в другой валюте. Валютные курсы определяются в процессе котировок, которые подразделяются на прямые и обратные (косвенные). В случае недостаточно активного обмена валют двух стран друг на друга соотношение между ними выводится с помощью валюты третьей страны, широко используемой в международных расчетах. Обменный курс, рассчитанный таким способом, называется кросс-курсом. В практике международ-

ного обмена используется также обменный курс национальной валюты по отношению к валютной корзине. Такой курс характеризуется гораздо большей стабильностью, чем курс любой отдельно взятой валюты, входящей в корзину.

2. Совокупность отношений, возникающих между фирмами, домохозяйствами, коммерческими банками и другими финансовыми учреждениями по поводу международных сделок с валютами разных стран, образует мировой валютный рынок. Важнейшими экономическими агентами этого рынка являются коммерческие банки, государственные финансовые учреждения, многонациональные корпорации, небанковские финансовые учреждения. По объему операций мировой финансовый рынок является крупнейшим среди всех прочих рынков. Современные средства связи и телекоммуникаций связывают мировые финансовые центры в единое целое. Развитие мирового валютного рынка характеризуется усилением интернационализации связей, расширением спектра предоставляемых услуг, непрерывностью осуществления операций, растущими масштабами спекулятивных сделок и арбитражных операций.

3. Равновесие мирового валютного рынка обеспечивается в том случае, если депозиты, выраженные в различных валютах, обеспечивают получение равного сопоставимого дохода. Это условие получило название паритета процентных ставок. Валютные курсы изменяются таким образом, чтобы сохранялся паритет процентных ставок. На изменение валютного курса оказывает влияние также характер ожиданий его будущего значения.

4. Базовой валютой мирового рынка является доллар США, так как большинство международных сделок осуществляется либо в долларах, либо с помощью доллара. Другими важнейшими валютами международных расчетов выступают немецкая марка, японская йена, английский фунт стерлингов. Все перечисленные валюты относятся к разряду свободно конвертируемых, т. е. они без каких-либо ограничений участвуют во всех видах валютных операций. Наряду с ними существуют частично конвертируемые валюты и замкнутые или неконвертируемые валюты.

5. Двумя альтернативными режимами установления валютного курса являются фиксированный и плавающий валютный курс. В процессе эволюции мировой денежной системы произошел переход от фиксированных к плавающим курсам. В настоящее время каждая страна самостоятельно выбирает режим установления обменных курсов. По этому признаку Международный валютный фонд относит валюты к одной из следующих трех категорий: 1) валюты, которые привязаны к одной или

ряду валют; 2) валюты с ограниченной гибкостью; 3) валюты повышенной гибкости.

6. Большинство валютных сделок осуществляется с помощью коммерческих банков на рынке немедленной поставки валюты — рынке спот. Курс спот является базовым обменным курсом валютного рынка.

Разница между ценой покупки валюты и ценой продажи образует спрэд, размер которого на оптовом рынке меньше, чем на розничном.

7. Параллельно с рынком спот функционирует срочный валютный рынок, где совершаются форвардные и фьючерсные операции и операции с валютными опционами.

8. Форвардный контракт предусматривает поставку валюты на определенную дату в будущем по курсу, зафиксированному в момент заключения сделки. Разница между курсом спот и курсом форвард называется срочной разницей или форвардным спрэдом. Валюту можно продать с премией, если эта разница положительна, или с дисконтом, если она отрицательна.

9. Фьючерсный контракт предусматривает поставку валюты на срок от 3 дней до года с момента заключения сделки по цене, заранее зафиксированной в контракте. В сравнении с форвардными контрактами фьючерсы являются более стандартизированными контрактами в части выбора валюты, сроков, объемов и условий ее поставки.

10. Основное отличие валютного опциона, от форвардных и фьючерсных контрактов состоит в том, что опцион дает его держателю право, но не обязанность на совершение валютной сделки в будущем по заранее установленному курсу. В зависимости от предполагаемого срока оплаты поставки валюты различают опцион европейский и американский. Последний предоставляет покупателю большую свободу, позволяя совершать сделку в течение всего срока контракта, а не только в день его исполнения. Цена опциона зависит от ряда факторов, среди которых важнейшими являются внутренняя ценность опциона, изменчивость курсов спот и форвард, срок контракта, тип опциона, процентная ставка по валюте, форвардная премия (дисконт).

11. В зависимости от реакции экономических агентов на колебания обменных курсов они делятся на хеджеров и спекулянтов. Первые совершают операции по страхованию валютных рисков, вторые стремятся извлечь прибыль с помощью курсовой разницы. Смысл хеджирования заключается в том, чтобы устранить открытые позиции в иностранной валюте, добиться баланса требований и обязательств. Спекуляция на курсовой разнице может оказывать стабилизирующее воздействие на

экономику, но может и деструктивно повлиять на международные потоки товаров и капитала.

12. Нынешний уровень конвертируемости российского рубля не может обеспечить полноправное участие страны в операциях на мировом валютном рынке. Стратегической задачей в области международных валютно-финансовых и кредитных отношений является достижение не только внутренней, но и внешней конвертируемости рубля. Важной ступенью на пути к этой цели выступает формирование валютного союза стран СНГ.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Валюта
Валютный курс
Мировой валютный рынок
Паритет процентных ставок
Конвертируемость валюты
Фиксированный валютный курс
Гибкий валютный курс
Рынок спот
Рынок форвард
Рынок фьючерсных контрактов
Валютный опцион
Хеджирование
Спекуляция

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. При каких условиях национальная денежная единица превращается в валюту? Являются ли валютами денежные единицы стран СНГ?
2. Назовите важнейших участников мирового валютного рынка. Какова их роль в осуществлении валютных сделок?
3. Для чего предназначены международные валюты ЭКЮ и СПЗ?
4. Какая валюта является базовой валютой мирового валютного рынка и почему?
5. Какова зависимость между валютными курсами и процентными ставками?

6. Дайте характеристику системы золотого стандарта. Какова роль золота в установлении валютного курса и урегулировании платежного баланса при этой системе?

7. На какие категории Международный валютный фонд делит страны в зависимости от принятого режима установления валютного курса?

8. На основе данных табл. 8.1 рассчитайте размер спреда. Чем объясняется разница в спреде по отдельным валютам?

9. Подсчитайте размер премии или дисконта при заключении форвардного контракта сроком на 12 месяцев по немецкой марке, канадскому доллару и швейцарскому франку. Для расчета используйте информацию о курсе спот из табл. 8.1. Курс форвард на ту же дату по названным валютам равен соответственно 2,80; 4,31; 4,00.

10. Подсчитайте величину форвардной премии или дисконта на основе следующей информации:

Курс спот	Курс форвард
а) 2.00 долл. = 1 фунту стерл.	2.01 долл. = 1 фунту стерл.
б) 2.00 долл. = 1 фунту стерл.	1.96 долл. = 1 фунту стерл.
в) 2.00 фр.франка = 1 нем. марке	2.02 фр.франка = 1 нем. марке
г) 200 иен = 1 долл.	190 иен = 1 долл.

Форвардный контракт заключается сроком на 3 месяца.

11. Какова разница между котировками аутрайт и своп?

12. В чем состоят общие черты и различия между форвардными и фьючерсными контрактами?

13. Чем европейский опцион отличается от американского?

14. Какие факторы влияют на опционную премию, а следовательно, и на цену опциона?

15. Каким образом хеджеры и спекулянты при осуществлении сделок используют особенности форвардных и фьючерсных контрактов, а также валютных опционов?

16. Допустим, что по 3-х месячному форвардному контракту курс равен 2 доллара за 1 фунт стерлингов. При этом спекулянт уверен, что через 3 месяца курс спот составит 2.05 доллара = 1 фунту стерлингов.

а) какую сумму он сможет заработать на рынке форвард и каким путем?

б) спекулянт уверен, что через 3 месяца курс спот будет равен 1.95 доллара за 1 фунт стерлингов. Какие спекулятивные операции можно совершить на рынке форвард и с каким результатом?

17. Какое влияние на экономику может оказывать валютная спекуляция?

18. Обсудите возможные перспективы в достижении полной конвертируемости российского рубля.

ГЛАВА 9

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Подобно цене любого товара, цена национальной валюты определяется соотношением спроса и предложения, по крайней мере в том случае, когда валютный курс свободно формируется на конкурентном рынке. Отсюда следует, что если нам известны факторы, определяющие спрос и предложение валюты, то мы тем самым знаем факторы, которые влияют на обменный курс данной валюты.

Любой фактор, способствующий росту спроса на валюту, при прочих равных обстоятельствах приводит к ее удорожанию, повышению ее обменного курса. Равным образом, как всякий фактор, вызывающий увеличение предложения валюты, при прочих равных обстоятельствах вызовет ее обесценение. Этим и определяется большой интерес экономистов к выявлению всей совокупности факторов, оказывающих воздействие на спрос и предложение валюты.

Важным инструментом теории валютных курсов является платежный баланс, поскольку его статьи содержат перечень всех факторов, лежащих в основе спроса и предложения национальной валюты. Конечно, мотивы, определяющие необходимость регулярного подсчета баланса платежей в национальной экономике не сводятся только к высказанным соображениям.

Скорее, расчет платежного баланса вызван необходимостью получения информации о результатах международных сделок страны с мировым сообществом за определенный промежуток времени. Однако в платежном балансе страны можно обнаружить все важнейшие причины изменения обменного курса валюты. Именно с этих позиций платежный баланс и будет предметом нашего рассмотрения в данной главе.

9.1. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС: СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ ЕГО РАСЧЕТА

В современном мире не существует полностью закрытых экономик. Каждая страна тысячами нитей экономических отношений связана с другими странами мирового сообщества, хотя степень вовлеченности отдельных стран в мировое хозяйство неодинакова. Важнейшие формы мирохозяйственных связей были предметом нашего рассмотрения в предыдущих главах книги: внешняя торговля, международное движение рабочей силы и капитала, сотрудничество в области обмена технологиями, валютно-финансовые отношения.

Вся совокупность международных экономических отношений данной страны с мировым сообществом находит отражение в ее платежном балансе. **Платежный баланс** (balance of payments) представляет собой статистическую запись итога операций между резидентами данной страны и остального мира за определенный период (обычно квартал или год). Он дает количественную и качественную характеристику внешнеэкономической деятельности страны, ее участия в мировом хозяйстве.

В ходе составления платежного баланса многочисленное количество международных сделок, совершаемых самыми разными экономическими агентами, определенным образом классифицируется и сводится воедино в отдельные статьи. Следовательно, платежный баланс отражает не индивидуальные, а агрегированные международные сделки, в результате которых право собственности на активы, в какой бы форме они не существовали, переходит от резидентов данной страны к резидентам других стран.

Международные сделки обычно предполагают обмен: торговля товарами и услугами, бартер, обмен одних финансовых активов на другие. Однако к ним относятся и односторонние переводы. Примером могут служить, например, гуманитарная помощь или переоценка валютных резервов страны в связи с изменением валютного курса.

Момент совершения сделки фиксируется таким образом, чтобы факт перехода собственности на активы находил отражение в национальном счетоводстве. Им может быть, например, время заключения контракта, отгрузки товара, прохождения таможенных процедур и т. д.

При оценке внешнеэкономических сделок приоритет отдается рыночным ценам или их эквивалентам.

Поскольку платежный баланс отражает общий итог сделок между отечественными и иностранными резидентами, постольку понятие «ре-

зидент» принципиально важно для разграничения международных и внутренних сделок. Мы касались этого понятия при разграничении торговли на внешнюю и внутреннюю. Сейчас оно подлежит дальнейшей конкретизации, так как в условиях интернационализации хозяйственных связей, усиления деятельности многонациональных компаний, международной миграции рабочей силы простой, на первый взгляд, вопрос о разграничении резидентов и нерезидентов перерастает в сложную проблему.

Международные сделки осуществляются различными организациями, фирмами и частными лицами, которые могут быть либо резидентами данной страны, либо резидентами других стран. Фирма является резидентом той страны, где она зарегистрирована и находится, а не тех стран, где осуществляет свои операции. Равным образом как и физическое лицо, находящееся за границей в служебной командировке или туристской поездке, не перестает быть резидентом страны постоянного проживания.

В России резидентами считаются:

- а) физические лица, постоянно проживающие в Российской Федерации, в том числе временно находящиеся за ее пределами;
- б) юридические лица с местонахождением в Российской Федерации;
- в) предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации с местонахождением в Российской Федерации;
- г) дипломатические и иные представительства Российской Федерации, находящиеся за ее пределами;
- д) находящиеся за пределами Российской Федерации филиалы и представительства резидентов, указанных в п. п. б) и в).

Соответственно к числу нерезидентов относятся:

- а) физические лица, постоянно проживающие за пределами Российской Федерации, в том числе временно находящиеся в Российской Федерации;
- б) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и с местонахождением за пределами Российской Федерации;
- в) предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и с местоположением за пределами Российской Федерации;
- г) находящиеся в Российской Федерации дипломатические и иные представительства, а также международные организации и филиалы;

д) находящиеся в Российской Федерации филиалы и представительства нерезидентов, указанных в п. п. б) и в).

Ведущим принципом составления платежного баланса является *двойное отражение операций* (double-entry bookkeeping). Суть этого принципа сводится к тому, что каждая международная сделка записывается дважды: на дебитовом и кредитовом счетах. В платежном балансе дебитовые сделки учитываются со знаком «-», а кредитовые со знаком «+».

Допустим, русская фирма продает в Узбекистан хлопкоуборочные комбайны на сумму 3 млн руб. Покупатель из Узбекистана оплачивает эту поставку с рублевого счета московского банка. Такая торговая операция найдет отражение одновременно на двух счетах:

	Кредит + Дебит -
Экспорт комбайнов	+ 3 млн руб.
Иностранные активы в России: пассив Московского банка	- 3 млн руб.

Экспорт российских комбайнов в Узбекистан увеличивает спрос на рубли, тогда как оплата их поставки со счета в московском банке приводит к росту предложения рублей. Осуществление оплаты сокращает пассивы банка, которые в тоже время являются активами для узбекского покупателя. Следовательно, в платежном балансе России будет отражен как поток поставки техники, так и поток платежа за нее.

Рассмотрим еще один условный пример. Предположим, что российская фирма приобрела в Узбекистане партию хлопка на 5 млн руб., а деньги поступили на счет одного из московских банков. Данная сделка получит следующее двойное отражение:

	Кредит + Дебит -
Импорт хлопка	- 5 млн руб.
Иностранные активы в России: пассив Московского банка	+ 5 млн руб.

Российский импорт можно рассматривать как фактор, влияющий на предложение рубля, а изменение суммы депозита в банке — на спрос. Платеж увеличит пассивы банка.

Таким образом, в платежном балансе страны дважды учитывается каждая международная сделка. Совокупность таких сделок оказывает влияние на соотношение спроса и предложения валюты на валютном рынке.

Любая международная сделка, которая приводит к увеличению спроса на российские рубли заносится в кредит баланса платежей России и фигурирует там с положительным знаком. Равно как любая сделка, вызывающая рост предложения рубля на валютном рынке, регистрируется по дебиту с отрицательным знаком.

Другими словами, сделки по кредиту отражают спрос на российские рубли, который возникает в результате покупки иностранцами отечественных товаров и услуг, финансовых и реальных активов (импорт товаров и услуг, односторонние трансферты за рубеж, отток капитала из страны). Сделки такого рода регистрируются со знаком «+». В тоже время сделки по дебиту отражают предложение рубля, которое проистекает из покупок россиянами зарубежных товаров и услуг, финансовых и реальных активов (экспорт товаров и услуг, приток капитала, односторонние трансферты из-за рубежа). Дебитовые сделки имеют знак «-».

Смысл данных определений становится более ясным и доступным для понимания при рассмотрении конкретных статей платежного баланса России, который будет предметом изучения в следующем разделе.

9.2. СТАТЬИ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ИХ ФАКТОРЫ. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РОССИИ

Первые попытки подведения итогов внешнеэкономической деятельности государства предпринимались еще в средние века, а сам термин «платежный баланс» ввел в оборот в XVIII веке английский экономист Дж. Стюарт, представитель позднего меркантилизма, который видел источник богатства страны в ее активном торговом балансе.

Практика и теория платежного баланса непрерывно развивались и совершенствовались, особенно в Англии и США. Необходимость международных сопоставлений породили потребность в унификации методики составления платежных балансов. В начале века эту работу начала Лига Наций на основе обобщения практики составления платежных балансов Англии и США, а затем ее продолжил Международный валютный фонд.

Стандартные схемы, периодически разрабатываемые и публикуемые Международным валютным фондом, используются странами мирового сообщества в качестве ориентира при составлении платежных балансов. В 1993 г. было опубликовано уже пятое издание руководства, которое действует по настоящее время.

Россия начала составлять платежный баланс по рекомендациям Международного валютного фонда, начиная с 1992 г.¹ Главной проблемой в этой области является слабость информационной базы — неполнота данных, их недостаточная достоверность.

Россия, как впрочем и большинство других стран, составляет платежный баланс с отступлением от методических рекомендаций Международного валютного фонда. В так называемом аналитическом представлении платежного баланса используется, например, иная группировка статей с тем, чтобы выявить операции, которые имели наибольшее значение для России. Так, активы и обязательства группируются не по функциональному признаку, как это имеет место в нейтральном представлении, соответствующем международным стандартам, а по секторам российской экономики. Поскольку отступления такого рода затрудняют международные сопоставления, Международный валютный фонд вынужден пересчитывать платежные балансы стран — членов этого фонда по единой методике и в единой валюте — долларах США.

В рамках данной работы мы не будем рассматривать методику составления платежного баланса. Такой анализ выходит за рамки стандартного курса международной макроэкономики и не соответствует целям нашей работы. К тому же методика составления платежного баланса, включая более сотни статей, достаточно сложна. В центре нашего внимания будет не статистический или бухгалтерский подход к анализу платежного баланса, а экономический.

Международные сделки, учитываемые в платежном балансе, можно подразделить на два типа. Первый тип сделок предполагает, что реальные товары и услуги в процессе международной торговли пересекают национальные границы стран. Поэтому экспорт и импорт товаров и услуг отражаются в *балансе текущих операций* (balance of payments on current account).

Счет текущих операций, прежде всего, отражает внешнеэкономические сделки с товарами (нефть, газ, лес и др.). Соотношение экспорта и импорта товаров определяет состояние товарного торгового баланса страны.

¹ Заметим, что в бывшем СССР платежный баланс в современном понимании этого термина не составлялся. Отдельные его фрагменты разрабатывались Министерством Финансов и Внешэкономбанком для внутреннего пользования. Методика их составления была далека от международных стандартов, эти документы не публиковались в открытой печати.

Параллельно с движением товаров происходит международная торговля услугами. Баланс услуг отражает соотношение платежей и выплат по транспортным перевозкам людей и грузов, телекоммуникационным услугам, страхованию, туризму, передаче технологий, рекламе, ярмаркам и т. д.

Существует и другая категория услуг, отличная от упомянутых выше. В соответствии со стандартной методикой составления платежного баланса по счету текущих операций учитываются также доходы и выплаты от зарубежных инвестиций, проценты по международным кредитам, хотя по экономическому содержанию подобные платежи и поступления следовало бы относить к движению капитала. Доходы от зарубежных инвестиций проходят по счету текущих операций на том основании, что они являются своего рода компенсацией за предоставляемые иностранными инвестициями услуги.

В балансе текущих операций учитываются также оплата труда, субсидии иностранным государствам по линии экономической помощи, взносы в международные организации.

Товарный экспорт порождает спрос на отечественную валюту на валютном рынке и регистрируется со знаком «+». Это объясняется следующими обстоятельствами: для того чтобы иностранный покупатель смог приобрести отечественные товары и услуги, цены на которые выражены в национальных денежных единицах, ему необходимо предварительно закупить нужное количество данной национальной валюты.

Важнейшими факторами, влияющими на товарный экспорт являются:

1. *Соотношение цен в отечестве и за рубежом.* Если темп инфляции в отечестве выше, чем за рубежом, то при прочих равных обстоятельствах объем экспорта сократится ввиду меньшей конкурентоспособности отечественных товаров. На экспорт будут отправляться только те товары, которые в отечестве относительно дешевы, т. е. такие товары, по которым страна располагает сравнительным преимуществом в производстве или внутренний спрос потребителей сравнительно невелик. Соответственно импортироваться в страну будут товары относительно дорогие, т. е. товары, по которым в отечестве отсутствует сравнительное преимущество, или товары, пользующиеся повышенным спросом населения.

2. *Доходы за рубежом.* Когда реальные доходы иностранных покупателей увеличиваются, это создает благоприятную ситуацию для отечественных товаров на экспортном рынке. При прочих равных обстоятельствах рост зарубежных доходов увеличивает экспорт отечества, а следовательно, и спрос на отечественную валюту.

3. *Импортные пошлины и квоты за рубежом.* Высокие тарифы и низкие импортные квоты у зарубежных торговых партнеров, равно как и наличие жестких нетарифных ограничений торговли сокращают отечественный экспорт.

4. *Валютный курс* (цена иностранной валюты, выраженная в отечественной валюте). При заданном соотношении цен на торгуемые товары в отечестве и за границей, повышение обменного курса отечественной валюты увеличивает экспортные цены отечественных товаров и уменьшает объем экспорта.

Экспорт услуг, также как и экспорт товаров, увеличивает спрос на отечественную валюту и находится под воздействием тех же самых факторов. Однако такая разновидность услуг как доходы резидентов данной страны от ранее сделанных зарубежных инвестиций зависит от объема инвестиционных вложений капитала, уровня ссудного процента, размера дивидендов и прибыли.

Что касается импорта товара и услуг, то его объем складывается под воздействием тех же самых факторов, которые мы уже рассмотрели применительно к экспорту. При прочих равных обстоятельствах объем импорта данной страны растет, если уровень цен на отечественные товары относительно выше, чем на аналогичные зарубежные товары. Росту объема отечественного импорта способствуют также низкие тарифы в стране, высокие импортные квоты, дорогая котировка отечественной валюты на зарубежных валютных рынках.

Наряду с международными сделками по перемещению реальных товаров и услуг, которые отражаются по счету текущих операций, существуют сделки другого типа.

Второй тип международных сделок охватывает куплю или продажу активов, в какой бы конкретной форме они не существовали. Речь идет о соотношении импорта и экспорта государственного и частного капитала: прямых и портфельных инвестициях, долгосрочном и краткосрочном международном кредите. Общий итог сделок такого рода отражает *баланс по счету капитала* (balance an capital account).

Особое место в числе сделок, проходящих по счету капитала, занимают покупка и продажа официальных резервов Центрального банка, состоящих из запасов золота, долларов США и иных иностранных финансовых активов. Официальные резервные активы предназначены для поддержания макроэкономической стабильности. Покупая или продавая резервы, Центральный банк оказывает непосредственное воздействие на объем денежной массы. Причины и последствия валютных

инвестиций Центрального банка будут рассмотрены в заключительной главе книги.

Как уже отмечалось ранее, методика составления платежного баланса непрерывно совершенствуется. Однако это не исключает наличия *ошибок и пропусков* (errors and omissions). С 1976 г. этот термин был официально заменен другим — *статистическая погрешность* (statistical discrepancy), и с тех пор он образует самостоятельную статью платежного баланса.

Статистическая погрешность возникает в силу ряда обстоятельств. Среди них, прежде всего, можно назвать разрыв во времени между совершением сделки и поступлением платежа. Так, при международной торговле сделка регистрируется на дату пересечения товаром таможенной границы государства. Однако оплата за поставленный товар часто осуществляется позднее и не попадает в отчет за данный период.

Другая причина возникновения статистических погрешностей состоит в том, что отдельные позиции можно оценить весьма приблизительно. Например, расходы туристов за рубежом определяются на основе социологических опросов ограниченного числа лиц. Затем полученная сумма средних расходов перемножается на общее число туристов.

Ошибки и пропуски часто возникают при движении краткосрочных капиталов, обнаружении контрабанды и нелегального оттока капитала.

Все перечисленные выше укрупненные блоки и отдельные статьи платежного баланса можно найти в табл. 9.1, которая содержит данные о платежном балансе России за 1993–98 гг.

Таблица 9.1

Платежный баланс России (аналитическое представление),
млн дол. США

Блок, статья баланса	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Счет текущих операций	12794	8881	7913	11994	3555	2444
торговый баланс	15590	17838	20807	23069	17516	17306
экспорт товаров	59724	67826	82663	90563	88927	74752
импорт товаров	44133	49989	61856	67494	71410	57446
баланс услуг	-1374	-6865	-9599	-5875	-4965	-3152
баланс оплаты труда						
баланс инвестиционных доходов	-2302	-1668	-3062	-4933	-8069	-11195
баланс текущих трансфертов	879	-310	72	138	-586	-351

Продолжение таблицы 9.1

Блок, статья баланса	1933 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	-8439	-10777	2473	-14835	-1619	-7754
капитальные трансферты	-284	2408	-348	-463	-798	-383
финансовый счет (кроме резервных активов, включая ошибки и пропуски)	-8155	-13185	2821	-14372	-821	-7371
вывоз капитала резидентами	-20679	-19856	-3860	-40110	-44918	-25370
вывоз капитала нерезидентами	12524	6671	6681	25738	44097	17999
в том числе:						
в сектор государственного управления	8724	5245	8981	15177	21701	17340
ценные бумаги в рублях (ГКО - ОФЗ)	-	-	-	5934	10881	-362
ценные бумаги в иностранной валюте	-	-45	-785	684	33226	7798
еврооблигации местных органов власти	-	-	-	-	898	-
федеральные еврооблигации	-	-	-	-	3608	-
ссуды и займы *	8783	4419	8553	8611	-21447	9817
прочие обязательства	-59	871	1213	-52	-959	87
в частный сектор	3800	1426	-2300	10561	22396	659
Рост валютных резервов	-4354	1896	-10386	2841	-1936	5306

Сопоставление теоретических положений с данными табл. 9.1 позволяет избежать абстрактности в изложении проблемы платежного баланса.

Даже самого беглого взгляда на цифры платежного баланса России достаточно для понимания того, что страна переживает глубокий кризис, а ее экономическое положение характеризуется неустойчивостью. Действительно, относительное благополучие отечественного платежного баланса обеспечивается исключительно за счет положительного сальдо по счету текущих операций, а точнее – за счет активного торгового

* Чистый приток средств с учетом пропусков и переносов платежей.

баланса. При этом превышение товарного экспорта над импортом стремительно сокращается. Если бы не финансовый кризис в августе 1998 г. и не девальвация рубля, то уже по итогам 1998 г. мы получили бы пассивный торговый баланс. Все остальные статьи счета текущих операций хронически убыточны.

Из года в год Россия имеет отрицательное сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами. Обращает на себя внимание резкие колебания показателей практически по всем статьям платежного баланса, что является отражением общей нестабильности экономического и политического положения в стране.

Одна из главных задач составления платежного баланса состоит в измерении его сальдо. Данная проблема не так проста, как может показаться на первый взгляд. Дело в том, что платежный баланс по определению должен быть сбалансирован, т. е. находиться в равновесии.

Равновесный платежный баланс часто определяется как ситуация равенства дебитовых статей кредитовым при существующем обменном курсе. Действительно, последняя строка в табл. 9.1, отражающая общее сальдо платежного баланса России, имеет нулевое значение. Поэтому о положительном или отрицательном сальдо платежного баланса можно говорить только применительно к итогу определенного набора (блока) статей. Вопрос стоит так: после какого набора операций следует подводить черту?

В связи с этим важное значение приобретает деление статей на основные и балансирующие. Сальдо по основным статьям, отражающим реальные сделки, покрывается с помощью балансирующих статей. Однако это деление является весьма условным. Дело в том, что одна и та же статья может относиться и к основным, и к балансирующим в зависимости от целей, которые преследуются при подведении баланса.

Чаще всего выражения дефицит или излишек платежного баланса используются применительно к товарному торговому балансу, текущему балансу платежей и базисному балансу.

Товарный торговый баланс включает в себя соотношение экспорта товаров как кредитовой статьи, обеспечивающей поступление платежей из-за рубежа, и импорта как дебитовой статьи, предполагающей перевод платежей зарубежным покупателям.

Торговый баланс выступает в роли исходного мерила характера взаимоотношений данной страны с мировым сообществом. Дефицит торгового баланса принято расценивать как признак слабости мирохозяйственных связей страны, а излишек как свидетельство прочности позиций страны на мировом рынке.

Однако подобные оценки нередко бывают весьма условны. Так, данные табл. 9.1 говорят о положительном сальдо товарного торгового баланса России за ряд лет, что чисто формально должно расцениваться как положительное явление. Но если принять во внимание структуру российского экспорта и импорта, то вряд ли такой вывод будет адекватно отражать реальное положение вещей.

Текущий платежный баланс помимо экспорта и импорта товаров учитывает торговлю услугами и односторонние переводы. Сальдо по счету текущих операций, как уже отмечалось, отражает результаты предоставления транспортных услуг и услуг связи, туризма, оплаты лицензий и патентов, доходы от инвестиций и др. Уже сам перечень статей, по которым подводится общий итог, свидетельствует о значимости данного сальдо для хозяйства страны.

Если обратиться к цифрам платежного баланса России, то они свидетельствуют о наличии излишка по счету текущих операций. Однако этот излишек обеспечивается практически исключительно за счет активного сальдо товарного торгового баланса.

Почти все остальные операции, учитываемые по данному счету, убыточны для национального хозяйства. Традиционно дефицитен для России баланс услуг, и прежде всего, по туризму. Зарубежные инвестиции и оплата труда вместо прибыли дают все возрастающие суммы убытков. Неустойчивость присуща сальдо по текущим трансфертам, оно колебалось от дефицита в 111 млн дол. в 1994 г. до излишка в 1996 г. в сумме 165 млн дол.

Наконец, суммирование счета текущих операций и счета операций с долгосрочным капиталом дает так называемый *базисный баланс* (basic balance), который рассматривается в качестве критерия долгосрочной экономической стабильности национальной экономики. Принято считать, что базисный баланс отражает такие важные характеристики национальной экономики как производительность труда, международную конкурентоспособность, инвестиционный климат, предпочтения покупателей.

Как следует из данных табл. 9.1 базисный баланс России дефицитен и характеризуется крайней неустойчивостью. В целом неблагоприятная ситуация с платежным балансом страны является одной из причин обесценения российского рубля.

9.3. ТОЖДЕСТВО ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА И ЕГО МОДИФИКАЦИИ ПРИ ПЛАВАЮЩИХ И ФИКСИРОВАННЫХ ВАЛЮТНЫХ КУРСАХ

Материалы по платежному балансу, содержащиеся в двух предыдущих разделах данной главы, позволяют представить его в формализованном и упрощенном виде. Базовое тождество платежного баланса можно представить как

$$B_C + \Delta R + B_K + \epsilon \equiv 0, \quad (9.1)$$

где B_C — баланс по счету текущих операций; ΔR — изменение официальных резервов; B_K — баланс по счету капитала; ϵ — статистическая погрешность.

Экономический смысл тождества (9.1) достаточно очевиден: платежный баланс по определению должен быть уравновешен, дефицит (избыток) по одному блоку операций погашается избытком (дефицитом) по другому блоку, так что в сумме они дают нулевое значение.

Базисное тождество полезно проанализировать в условиях разного режима установления валютных курсов. Если валютный курс абсолютно гибок и формируется исключительно под влиянием спроса и предложения, то никаких изменений в объеме официальных резервов быть не может, ибо Центральный банк в этих условиях не покупает и не продает валюту и золото. Поэтому *при абсолютно гибком валютном курсе* базисное тождество платежного баланса (9.1) принимает вид:

$$B_C + B_K + \epsilon \equiv 0, \quad (9.2)$$

Если допустить, что платежный баланс сведен без пропусков и ошибок, т. е. $\epsilon = 0$, то выражение (9.2) можно представить как

$$B_C \equiv -B_K \quad (9.3)$$

Выражение (9.3) утверждает, что при гибком обменном курсе избыток (дефицит) по счету текущих операций будет равен дефициту (избытку) по счету капитала. Следовательно, имеет место взаимная корректировка счета текущих операций и счета капитала.

Если валютные курсы фиксированы, то взаимосвязь счета текущих операций и счета капитала, утверждаемая выражением (9.3), исчезает. Однако мы можем и в этом случае модифицировать базисное тождество платежного баланса (9.1) для получения важных выводов.

Действительно, если при ведении счета текущих операций и счета капитала не допущены ошибки и пропуски, то можно утверждать, что

$$\Delta R \equiv -(B_c + B_k). \quad (9.4)$$

Следовательно, манипулируя объемами официальных резервов, государство может поддерживать равновесие платежного баланса.

Когда обменные курсы фиксированы, как это было в 1944–73 гг. в соответствии с Бреттон-Вудовскими соглашениями, увеличение (сокращение) официальных резервов равно общему избытку (дефициту) по счету текущих операций и счету капитала. Данное соотношение вытекает из самого механизма фиксированного обменного курса. Если страна имеет в целом дефицит по счету текущих операций и счету капитала, а правительство бездействует, то чистый избыток национальной валюты неизбежно вызовет падение ее обменного курса. Только покупая иностранную валюту в объеме, равном избытку предложения, можно удержать обменный курс от падения. Поэтому прирост официальных резервов равен общему итогу по счету текущих операций и счету капитала, взятому с отрицательным знаком.

Рассмотренные модификации базисного тождества платежного баланса при гибком и фиксированном обменном курсе [выражения (9.3) и (9.4)] не столь однозначны, как это может показаться на первый взгляд. Они дают разные последствия в коротком и длительном периодах.

Допустим, что в условиях гибкого обменного курса $B_c + B_k = 0$. При этом по счету текущих операций имеется крупный дефицит, а по счету капитала — соответствующий избыток. Такая ситуация чревата для страны серьезными экономическими трудностями. Избыток импорта над экспортом товаров и услуг страна будет вынуждена погашать либо дополнительными заимствованиями за рубежом, либо сокращением ранее сделанных собственных инвестиций. Таковы экономические последствия дефицита по счету текущих операций и избытка по счету капитала в коротком периоде.

В длительном периоде экономическая ситуация еще более усугубляется и может привести к катастрофе. Счет текущих операций, как уже отмечалось, включает в себя доходы резидентов от зарубежных инвестиций. Если страна встала на путь внешних заимствований или ограничения собственных инвестиций, то дефицит по счету текущих операций будет постоянно расти из-за добавочных поступлений доходов резидентов страны от зарубежных инвестиций в форме процентов, дивидендов, ренты и прибыли. В свою очередь, это потребует новых зарубежных кредитов или ограничения инвестиций. События будут развиваться в таком направлении вплоть до наступления катастрофы.

Рассмотрим развитие событий в аналогичной ситуации, но в условиях фиксированного валютного курса. Пусть $B_c + \Delta R + B_k = 0$. При этом

$(B_c + B_k)$ дают дефицит, а ΔR — избыток. Это означает, что правительство будет вынуждено скупать собственную национальную валюту, возмещая избыток предложения. Покупка собственной валюты возможна на средства, полученные от продажи золота и иностранной резервной валюты. Так будут развиваться события в коротком периоде, если правительство располагает крупными официальными резервами.

Однако в длительном периоде резервы рано или поздно будут истощены и закончатся. Конечно, их можно пополнить за счет займов у правительств других стран. Однако доходы резидентов от заграничных инвестиций будут усугублять дефицит счета текущих операций и требовать новых валютных вливаний. В конечном итоге правительство не сможет получить новые кредиты, а страна придет к экономическому краху.

Таким образом, наш анализ привел к выводу, что любая страна может позволить себе лишь временный дефицит по счету текущих операций при свободном формировании валютных курсов. В условиях фиксированного валютного курса также допустим лишь временный дефицит по $(B_c + B_k)$. В противном случае страна быстро исчерпает резервы и окажется в долговой кабале.

9.4. ИМПОРТ, ЭКСПОРТ И ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ

Как мы уже отмечали, если обменные курсы абсолютно гибки, что характерно сегодня для большинства важнейших валют, они определяются соотношением спроса и предложения на валютном рынке. Когда обменные курсы фиксированы, как это было при золотом стандарте, во время действия Бреттон-Вудовских соглашений, и сохраняется сейчас в рамках Европейской валютной системы, они также зависят от спроса и предложения валюты.

Разница между фиксированными и гибкими курсами заключается только в том, что при фиксированной цене существуют официальный спрос и предложение по определенной цене. Это служит гарантией того, что фактический обменный курс не будет серьезно отклоняться от установленного уровня.

Поэтому мы рассмотрим в данном разделе спрос и предложение валюты и выясним, почему валютные курсы изменяются. Такой анализ предполагает обращения к тем статьям платежного баланса, которые определяют конфигурацию, местоположение и наклон кривых спроса и предложения валюты. Начнем с рассмотрения кривой предложения валюты.

Кривая предложения валюты строится в системе координат, где по оси абсцисс откладываются объемы предлагаемой валюты, а по оси ординат — цена валюты, т. е. ее обменный курс. Однако на оси абсцисс в данном случае откладываются скорее не объемы товаров, как это имеет место при традиционных кривых предложения, а *стоимость*. Действительно, мы отображаем здесь не тонны пшеницы, число автомобилей и т. д., а сколько, например, рублей или долларов предлагается за определенный период времени. В отличие от измерения объемов в натуральном выражении, подсчет стоимости предполагает перемножение объема на цену.

Имея в виду эту особенность отметим, что *кривая предложения выводится из спроса на импорт* в стране. Данное утверждение справедливо при оплате импортных поставок как в иностранной, так и в отечественной валюте. В первом случае резиденты страны должны продать отечественную валюту, чтобы получить иностранную. Во втором случае обмен отечественной валюты на иностранную будет совершать не покупатель, а продавец.

Следовательно, операции по импорту товаров и услуг неизбежно увеличивают предложение отечественной валюты на валютном рынке. При этом количество предлагаемой валюты равно стоимости импорта.

Проиллюстрируем высказанные утверждения, взяв условный пример российского импорта пшеницы. Для упрощения будем считать, что международная торговля пшеницей осуществляется свободно, без таможенного тарифа или каких-то других видов торговых ограничений. При этом пусть российские закупки зерна составляют столь малую долю мирового объема производства пшеницы, что они не оказывают влияния на мировую цену пшеницы.

Кривая предложения рублей выводится на основе расчета стоимости российского импорта по каждому значению обменного курса, т. е. путем перемножения цен на пшеницу в рублях по каждому значению обменного курса на объем импорта в натуральном выражении. Такой подсчет позволит выяснить, какую сумму в рублях страна затратила на импорт пшеницы. Эта сумма и будет выражать предложение российской валюты на рынке.

Обратимся к рис. 9.1, а, где при цене за тонну пшеницы, соответствующей точке А, российский импорт будет равен нулю. В этой ситуации предложение рублей на рис. 9.1, б в точке А' также будет нулевым. Однако если обменный курс повысится до уровня r' , то рублевая цена пшеницы понизится до P' . По этой цене Россия будет импортировать I'_m тонн

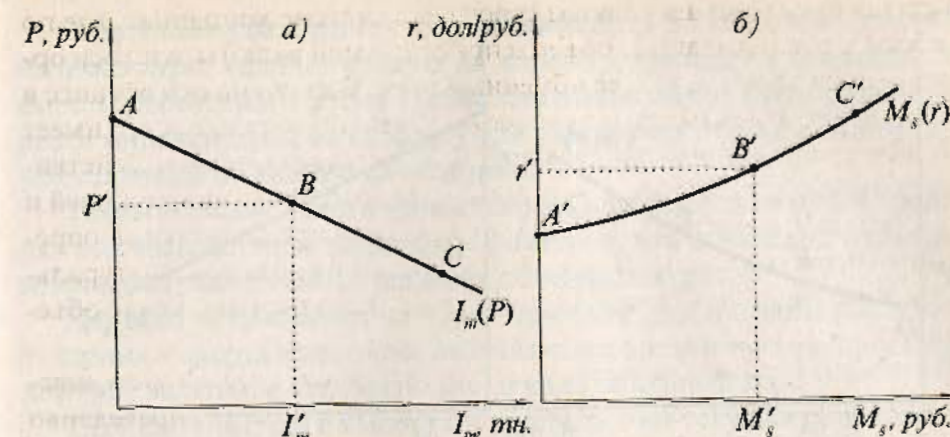


Рис. 9.1. Построение кривой предложения рублей

пшеницы. Соответственно импорту предложение российских рублей на валютном рынке составит M'_s . Если продолжить подобные рассуждения, то на рис. 9.1, б несложно построить кривую предложения рублей на валютном рынке $M_s(r)$, которая будет иметь положительный наклон.

Кривая спроса на валюту показывает стоимость валюты, запрашиваемую покупателями, по каждому возможному обменному курсу. Поскольку необходимость покупки валюты вытекает из необходимости оплачивать экспортные поставки, постольку *кривая спроса валюты выводится из кривой экспорта*. Кривая экспорта страны отражает объемы экспортных поставок по каждой данной цене.

На рис. 9.2 показано, как строится кривая спроса на валюту на основе кривой экспорта. Допустим, что речь идет об экспорте российской нефти. Для упрощения ситуации предположим, что весь российский экспорт состоит только из поставок нефти. Следовательно, спрос на рубли для оплаты российского экспорта нефти будет равен стоимостному объему экспорта. Поэтому для построения кривой спроса на рубли необходимо подсчитать стоимость экспорта по каждому возможному значению обменного курса.

В точке D' на рис. 9.2, б значение обменного курса таково, что экспорт нефти будет невыгоден для России. Если обменный курс понизится до уровня r' , то цена на нефть составит P' . По этой цене страна будет экспортировать X' количества нефти, а спрос на рубли составит M'_d . Продолжая подобные рассуждения применительно к другим возможным значениям обменного курса рубля, несложно построить кривую спроса на рубли $M_d(r)$.

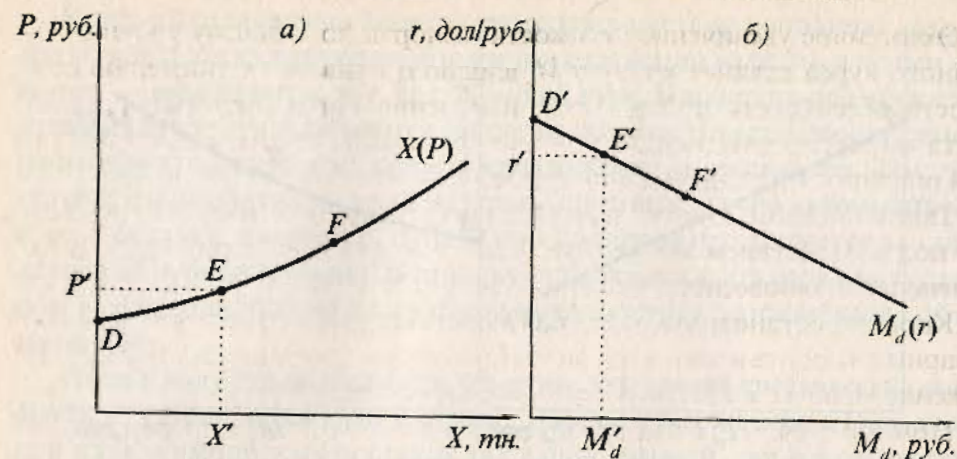


Рис. 9.2. Построение кривой спроса на рубли

Совместив полученные кривые спроса и предложения валюты на одном рисунке, получим в точке их пересечения равновесное значение обменного курса рубля $\bar{r}$ (рис. 9.3). Из рис. 9.3 следует, что если по каким-то причинам экзогенного характера объем экспорта по каждому возможному обменному курсу будет возрастать, то это приведет к сдвигу кривой спроса M_d вправо. Так, повышение мировой цены на нефть неизбежно повысит стоимость российского экспорта.

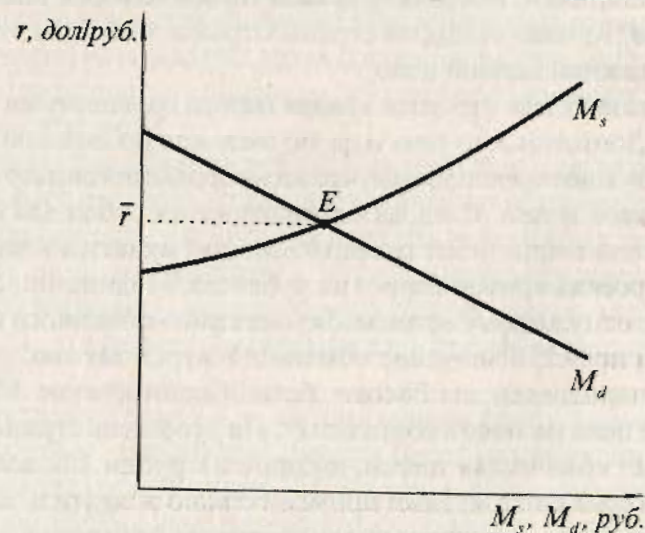


Рис. 9.3. Равновесный обменный курс рубля

Экзогенное увеличение стоимости импорта по каждому уровню обменного курса сдвинет кривую M_s вправо и приведет к снижению стоимости российского рубля. Такие изменения могут быть результатом роста мировой цены на пшеницу или увеличения объемов импортируемой пшеницы по каждой данной цене.

Таким образом, сдвиги кривых спроса и предложения рубля происходят под воздействием экзогенных факторов, что неизбежно приводит к изменению равновесного значения обменного курса.

Коротко остановимся на характеристике других факторов помимо товарных импорта и экспорта, оказывающих воздействие на спрос и предложение валюты, а следовательно, и на ее обменный курс.

Помимо товарного импорта и экспорта счет текущих операций платежного баланса учитывает движение разнообразных услуг, которые могут по-разному влиять на спрос и предложение валюты и ее обменный курс. Импорт и экспорт таких услуг, как туризм, консалтинг, инжиниринг, банковское обслуживание ничем не отличаются по своему воздействию на спрос и предложение валюты от импорта и экспорта товаров. Поэтому рис. 9.1, 9.2 и 9.3 в равной степени справедливы как для импорта и экспорта таких услуг, так и для импорта и экспорта товаров.

Экспорт и импорт таких услуг можно просто сложить с товарным экспортом и импортом. Графически это будет означать сдвиг кривых спроса и предложения валюты (M_d и M_s) на рис. 9.3 вправо. При этом если экспорт услуг превышает импорт, тогда кривая M_d сдвинется в большей степени, чем кривая M_s .

При обратном соотношении экспорта и импорта в большей степени произойдет подвижка кривой M_s и равновесный курс установится на более низком уровне, чем это имеет место на рис. 9.3.

По иному влияют на спрос и предложение валюты платежи и поступления в форме ссудного процента, дивидендов, ренты и прибыли. Эти платежи и поступления определяются зарубежными инвестициями, осуществленными в прошлом, и уровнем отдачи от этих инвестиций. Поэтому они не зависят от обменных курсов. Эти статьи можно просто сложить со спросом и предложением валюты, что будет означать в графической трактовке параллельный правосторонний сдвиг кривых M_d и M_s . При этом, однако, чем больше экспорт таких услуг по сравнению с их импортом, тем выше обменный курс национальной валюты. Следовательно, при прочих равных обстоятельствах чем больше резиденты страны инвестировали в прошлом активы за границу, тем выше будет обменный курс валюты данной страны.

Что касается трансфертов, то их легко учесть в данной модели обменных курсов, складывающихся под воздействием спроса и предложения валюты. Для этого полученные из-за границы трансферты учитываются в составе спроса на валюту, а трансферты, направляемые за рубеж, — в составе предложения валюты. Понятно, что чистый приток трансфертов создает тенденцию к росту стоимости национальной валюты, а их чистый отток — к ее снижению. Объем трансфертных переводов определяется необходимостью оказания помощи другим странам мирового сообщества и возможностями, которыми располагает данная страна в этой области.

Зарубежные инвестиции в данную страну влияют на объем спроса на национальную валюту. Следовательно, в какой бы форме они не осуществлялись (прямые, портфельные или банковские депозиты не резидентов), зарубежные инвестиции сдвигают кривую спроса на валюту M_d вправо. Зарубежные же инвестиции резидентов данной страны влияют на предложение национальной валюты и сдвигают вправо кривую M_s . Таким образом, чистый приток зарубежных инвестиций в страну повышает обменный курс ее валюты, а чистый отток — снижает.

Объем притока или оттока инвестиций в страну зависит от разницы в отдаче активов в отечестве и за рубежом, равно как и от уровня риска. При прочих равных обстоятельствах увеличение процентной ставки в отечестве или ожидаемого уровня дивидендов является причиной возрастания спроса на отечественную валюту и приводит к ее удорожанию и наоборот. Таким образом, эффект воздействия различных статей баланса платежей на валютный курс проявляется в сдвигах кривых спроса и предложения валюты.

9.5. СТАБИЛЬНОСТЬ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

Выводы, сделанные нами в предыдущем разделе, справедливы при условии, что кривая спроса на валюту направлена вниз, тогда как кривая предложения устремлена вверх. Практика показала, что это условие не во всех случаях адекватно отражает действительность.

Вернемся к рис. 9.1. В левой его части изображена кривая спроса на импорт, которая характеризуется высокой эластичностью ($E_p > 1$). Это означает, что относительное увеличение объема импорта пшеницы происходит быстрее, чем снижается ее цена. В правой части рис. 9.1 на основе эластичного спроса на импорт построена кривая предложения валюты.

ты M_s . Она также отличается высокой эластичностью ($E_p > 1$) и устремлена вверх и вправо.

Дополним этот рисунок еще одной кривой спроса на импорт I_m , которая характеризуется неэластичностью ($E_p < 1$). Когда спрос на импорт неэластичен, отображающая его кривая круто направлена вниз (рис. 9.4, а). Теперь, пользуясь прежними приемами, построим на основе неэластичного спроса на импорт кривую предложения валюты M'_s (рис. 9.4, б). Эта кривая тоже будет неэластична и направлена вниз. Таким образом, налицо существенное различие между кривыми предложения валюты M_s и M'_s , вызванное разной степенью эластичности импорта.

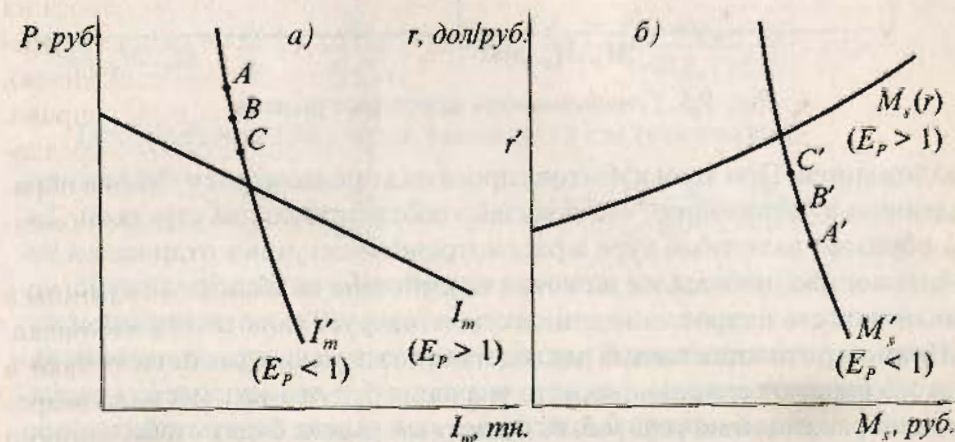


Рис. 9.4. Кривая предложения валюты и эластичность спроса на импорт

Неэластичность спроса на импорт может привести к нестабильности валютного рынка. На рис. 9.5 изображены две кривые предложения валюты, которые возможны при неэластичном спросе на импорт. При этом на верхней части рисунка кривая M_d имеет более крутой наклон, чем M_s , а на нижней части — обратная ситуация. Такое расположение кривых спроса и предложения на валюту будет иметь разные последствия для рынка валюты.

Действительно, на рис. 9.5, а даже небольшое снижение обменного курса от его равновесного уровня создает избыток предложения валюты, который со временем будут увеличиваться. Эта тенденция показана стрелкой, направленной вниз. Если же небольшое отклонение фактического уровня обменного курса от его равновесного значения произойдет в другом направлении, т. е. курс несколько вырастет, то результатом такого изменения обменного курса будет превышение спроса над

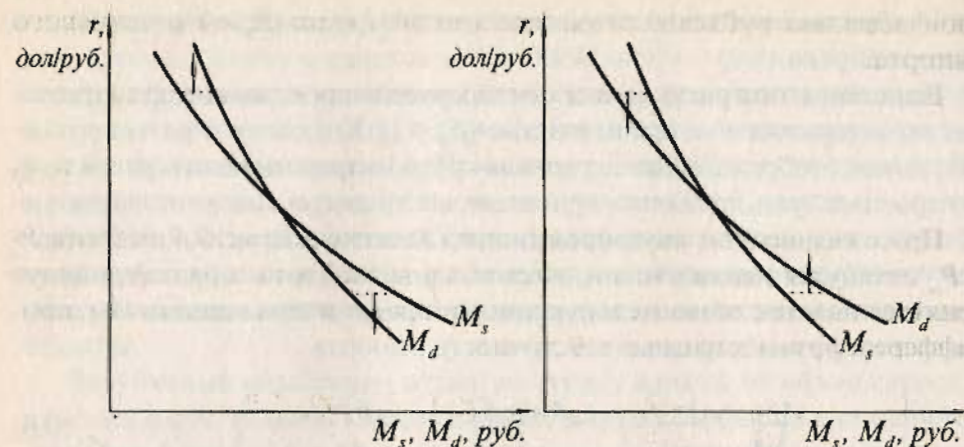


Рис. 9.5. Стабильность валютных рынков

предложением. При этом избыток спроса над предложением будет иметь тенденцию к увеличению, что показано соответствующей стрелкой. Таким образом, валютный курс в рассмотренной ситуации отличается неустойчивостью: небольшое шоковое воздействие на валютный курс, независимо от его направленности, дестабилизирует валютный рынок.

Прямо противоположные последствия отклонения фактического валютного курса от его равновесного значения будут иметь место в ситуации, изображенной на рис. 9.5, б. Валютный рынок будет стабилен при любых колебаниях валютного курса. В какую бы сторону он не отклонился, центробежные тенденции, отмеченные на рис. 9.5, б стрелками, будут возвращать его к равновесию.

Проблемой стабильности валютных рынков занимались в свое время А. Маршалл и А. Лернер, которые независимо друг от друга получили сходные результаты, четко определив условия стабильности. Для их выяснения обратимся вновь к условному примеру торговли между Россией и США нефтью и пшеницей. Как мы уже отмечали, возникающий в ходе международной торговли спрос на российские рубли должен равняться стоимости всего экспорта России, т. е. $P_x Q_x (r P_x)$, где P_x — цена российского экспорта в рублях; Q_x — объем экспорта в натуральном выражении, а r — курс рынка спот (долл./руб.).

Предложение же рублей будет равно стоимости российского импорта. Его можно выразить как $(P_m / r) Q_m (P_m / r)$, где P_m — долларовая цена российского импорта, а Q_m — объем российского импорта. Следовательно, стоимость предлагаемых на валютном рынке рублей определится

произведением рублевой цены импорта (P_m / r) на объем российского импорта.

Если обозначить избыток спроса на рубли как e , то он составит

$$e = P_x Q_x (r P_x) - \frac{P_m}{r} Q_m \left(\frac{P_m}{r} \right). \quad (9.5)$$

При совершенной эластичности предложение экспорта и импорта P_x и P_m останутся неизменными, хотя объемы экспорта и импорта будут меняться вместе с обменным курсом. Приняв P_x и P_m за константы, продифференцируем выражение (9.5) по r :

$$\frac{de}{dr} = P_x \frac{dQ_x}{d(r P_x)} P_x + \frac{P_m}{r^2} Q_m \left(\frac{P_m}{r} \right) + \frac{P_m}{r} \frac{dQ_m}{d(P_m / r)} \frac{P_m}{r^2}. \quad (9.6)$$

Преобразовав (9.6), представим его в следующем виде:

$$\frac{de}{dr} = P_x \frac{dQ_x}{d(r P_x)} P_x + \frac{P_m}{r^2} Q_m \left(\frac{P_m}{r} \right) + \frac{P_m}{r} \frac{dQ_m}{d(P_m / r)} \frac{P_m}{r^2}. \quad (9.7)$$

Нетрудно заметить, что в правой части уравнения (9.7) два выражения, заключенные в скобки, являются ни чем иным, как показателями эластичности спроса на экспорт и импорт. Если обозначить эластичность спроса на экспорт как E_x , а эластичность спроса на импорт как E_m , то эти показатели можно определить следующим образом:

$$E_x = - \left(\frac{r P_x}{Q_x} \frac{dQ_x}{dr P_x} \right); \quad (9.8)$$

$$E_m = - \left(\frac{P_m / r}{Q_m} \frac{dQ_m}{d(P_m / r)} \right). \quad (9.9)$$

Данные показатели эластичности рассчитываются в валюте, в которой покупатели оплачивают свои покупки, т. е. российский экспорт оценивается в долларах ($r P_x$), а импорт в Россию — в рублях (P_m / r).

С учетом показателей эластичности спроса на экспорт (9.8) и импорт (9.9) выражение (9.7) примет вид

$$\frac{de}{dr} = -E_x \frac{P_x Q_x}{r} - E_m \frac{P_m Q_m}{r^2} + \frac{P_m Q_m}{r^2}. \quad (9.10)$$

Предположим, что валютный рынок изначально находился в состоянии равновесия, при котором

$$P_x Q_x = \frac{P_m Q_m}{r}.$$

Поскольку российский экспорт равен российскому импорту в рублевом выражении, постольку мы можем записать

$$\frac{de}{dr} = -(E_x + E_m - 1) \frac{P_x Q_x}{r}. \quad (9.11)$$

Стабильность валютного рынка предполагает, что по мере того как стоимость рубля повышается (валютный курс растет), избыточный спрос на рубли должен падать и наоборот. Это означает, что избыточный спрос на рубли и валютный курс рубля изменяются в прямо противоположных направлениях ($de/dr < 0$). Следовательно,

$$\frac{de}{dr} = -(E_x + E_m - 1) \frac{P_x Q_x}{r} < 0. \quad (9.12)$$

Поскольку $P_x Q_x / r$ имеет положительное значение, то стабильность валютного рынка предполагает, что

$$E_x + E_m - 1 > 0 \quad (9.13)$$

или

$$E_x + E_m > 1. \quad (9.14)$$

Выражение (9.14) известно в экономической теории как **условие Маршалла-Лернера**.

Понятно, что при $E_x + E_m < 1$ обменные курсы нестабильны, а при $E_x + E_m = 1$ метастабильны, т. е. находятся в относительно устойчивом состоянии, из которого они легко могут выйти либо самопроизвольно, либо под воздействием внешнего шока.

Когда валютный рынок нестабилен, то изменение обменного курса оказывает воздействие на торговый баланс, который представляет собой разницу между стоимостью экспорта и стоимостью импорта. Обесценение отечественной валюты и последующее увеличение цен на импортные товары ухудшают торговый баланс страны, приводя к его дефициту. Однако подобное ухудшение торгового баланса является проблемой короткого, а не длинного периода. Поскольку последствия дефицита торгового баланса более чем серьезны для национальной экономики, необходимо выяснить, почему ухудшение торгового баланса будет иметь временный, преходящий характер.

Известно, что спрос и предложение более жестки в коротком периоде и более эластичны в длительном. Этот вывод справедлив и в отношении

спроса на импорт, поскольку кривая спроса на импорт выводится из разницы между спросом на отечественные товары и их предложением.

Для того чтобы потребители определились со своими предпочтениями в отношении товаров, замещающих импортные, необходимо известное время, равно как и расширение производства товаров-субститутов не может произойти мгновенно.

Поэтому сразу же после падения курса отечественной валюты и роста импортных цен потребители будут в течение известного времени продолжать покупать импортные товары. Такое поведение потребителей объясняется тем, что они не успели определиться со своими предпочтениями (неэластичная кривая спроса), а национальное производство товаров-субститутов еще не развернулось на полную мощность (неэластичная кривая предложения).

Объем импорта начнет снижаться только после того, как отечественные производители приступят к полномасштабному производству импортозамещающих товаров, а потребители начнут их покупать. Соответственно расширение экспорта после обесценения валюты произойдет только тогда, когда отечественные производители увеличат производство товаров на экспорт, а зарубежные потребители будут согласны переклеститься на покупки этих товаров.

Таким образом, если спрос и предложение импорта и экспорта более жестки в коротком периоде по сравнению с их эластичностью в длинном периоде, то дефицит торгового баланса, возникший под влиянием обесценения отечественной валюты, будет носить временный характер. Другими словами, дефицит будет характерен только для короткого периода, впоследствии состояние торгового баланса будет улучшаться и его сальдо в длительном периоде будет иметь положительное значение.

Описанную динамику сальдо торгового баланса отображает *джей-кривая* (J-curve), представленная на рис. 9.6, а. Свое название эта кривая получила из-за своей конфигурации, напоминающей букву J.

Согласно рис. 9.6, а, предполагается, что обесценение валюты произошло в 0-й период времени. Обесценение валюты немедленно приводит к дефициту торгового баланса, поскольку потребители по инерции продолжают приобретать импортные товары, а экспорт в это время растет явно недостаточными темпами. Спустя какое-то время дефицит торгового баланса начинает сокращаться, а затем баланс сводится с положительным сальдо. Налицо эффект джей-кривой.

Нестабильность валютного рынка проявляется не только в падении обменного курса одних валют, но и в его росте применительно к другим

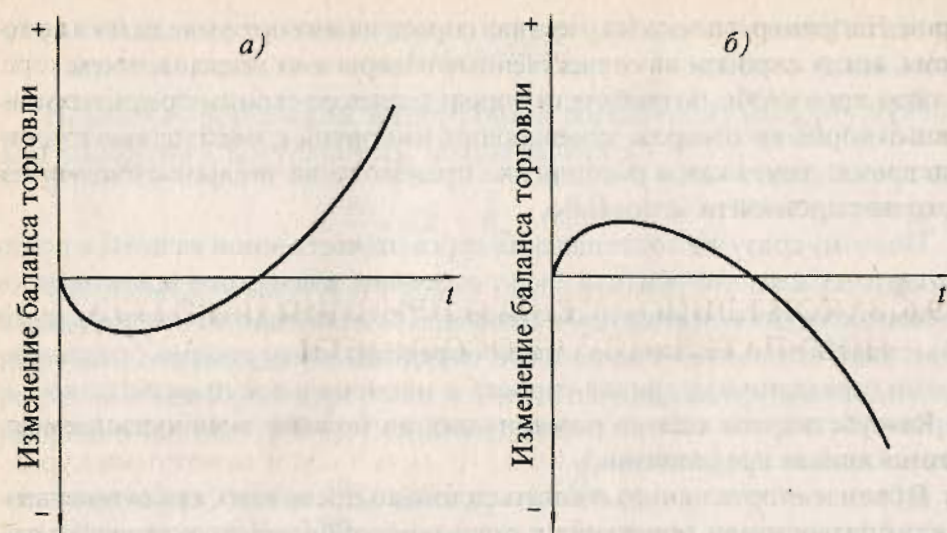


Рис. 9.6. J-кривая

валютам. На рис. 9.6, б показана динамика сальдо торгового баланса страны в том случае, когда ее национальная валюта подорожала.

Подорожание национальной валюты происходит в 0-й период времени. Снижение импортных цен уменьшает расходы на импорт, а поскольку экспорт не увеличивается пропорционально сокращению импорта, излишек торгового баланса начинает расти. Однако со временем, по мере того как эластичность спроса на импортные товары начинает возрастать, темпы роста объемов импорта обгоняют темпы снижения цен и (или) объемы экспорта сокращаются, торговый баланс ухудшается: размер положительного сальдо сокращается, а затем избыток переходит в дефицит. Траектория изменения сальдо торгового баланса опять-таки напоминает букву J, но в перевернутом виде.

Джей-кривая находит широкое применение в экономическом анализе взаимосвязей обменных курсов валют и состояния торгового баланса. Со второй половины 1980-х годов эта кривая стала столь популярна в странах рыночной экономики, что переключалась со страниц научных работ в газетные колонки.

Однако значение этой кривой вряд ли стоит переоценивать. Практика показывает, что валютные рынки могут быть стабильны даже в том случае, когда импорт и экспорт крайне неэластичны. Такая ситуация имеет место в силу того, что предложение и спрос на валюту определяются весьма многочисленными факторами, а не только импортом и экспортом то-

варов. Например, валютные спекулянты могут начать скупку валюты в то время, когда джей-кривая направлена вниз, если они уверены, что вскоре должно произойти улучшение ситуации с торговым балансом. Спекулятивный спрос такого рода изменит наклон кривой спроса на валюту, он будет менее крутой, чем в обычных условиях со всеми вытекающими из этого последствиями.

9.6. ЗАКОН ЕДИНОЙ ЦЕНЫ И ПРИНЦИП ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ

Важное значение для понимания динамики валютных курсов имеет взаимосвязь между национальными уровнями цен и валютными курсами. В связи с этим нам нужно рассмотреть содержание и формы проявления так называемого **закона единой цены** (law of one price), который предполагает конкурентный рынок и отсутствие транспортных издержек, тарифов и иных ограничений на пути движения товаров и капитала.

Закон единой цены проявляется на товарном и валютном рынках. На товарном рынке закон единой цены утверждает, что все торгуемые товары должны продаваться в различных странах по одной и той же цене, выраженной в единой валюте. Следовательно, данный закон непосредственно относится к отдельным товарам. Расширение этого закона до уровня всех товарных цен в экономике называется **принципом паритета покупательной способности** (principle of purchasing-power parity).

На валютном рынке в соответствии с законом единой цены утверждается равенство доходности всех депозитов, если они выражены в единой валюте. Эта зависимость известна как **принцип паритета процентных ставок** (interest parity principle).

В данном разделе предметом рассмотрения будет принцип паритета покупательной способности. Анализ этого принципа как основы теории валютных курсов связывают с работами шведского экономиста Густава Касселя, хотя сама по себе идея паритета покупательной способности была известна давно.

Итак, в соответствии с принципом паритета покупательной способности уровни цен в различных странах, будучи выражены в единой валюте, должны быть равны. Если существует значительная разница в ценах различных стран на однородные товары, то люди постараются извлечь прибыль из этой разницы, покупая их на дешевом рынке с тем, чтобы перепродать на более дорогом. Деятельность такого рода повысит цены на

такие товары в странах с низкими издержками и снизит их в странах, где издержки производства товаров высоки. В результате товарного арбитража цены на одни и те же товары на разных рынках выравниваются.

Суть принципа паритета покупательной способности можно выразить иначе: он выражает долговременную связь инфляции и валютных курсов. Рассмотрение инфляции, как одного из многих факторов, воздействующих на валютный курс, очень важно для понимания причин изменения валютного курса в длительном периоде.

Различают абсолютную и относительную форму выражения паритета покупательной способности. Если обозначить стоимость потребительской корзины в США в долларах как P_{US} , а такой же корзины в Германии в марках как P_G , то абсолютную форму паритета покупательной способности можно выразить следующим образом:

$$P_{US} = i(\$ / DM) P_G \quad (9.15)$$

или

$$i(\$ / DM) = \frac{P_{US}}{P_G} \quad (9.16)$$

Следовательно, абсолютная форма паритета покупательной способности увязывает национальные уровни цен, исчисленные на основе потребительской корзины, с валютным курсом. Она дает довольно простое объяснение изменению обменных курсов валют. Из (9.15) и (9.16) следует, что валютный курс меняется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике стоимости потребительских корзин в разных странах.

Однако на практике возникают известные трудности при расчете паритета покупательной способности по приведенным выше формулам из-за того, что существуют различия потребительских корзин в отдельных странах. Это означает, что если закон единой цены справедлив для каждого отдельного товара, то ценовой индекс, значение которого зависит от удельного веса каждого товара в корзине, не в полной мере будет соответствовать этому закону.

Поэтому, наряду с абсолютной формой, паритет покупательной способности подсчитывается в относительной форме. В этом случае вместо уровня цен и валютного курса в расчет принимается изменение цен и валютного курса, т. е. учитывается инфляция.

Обозначим $i(\$ / DM)$ процентное изменение обменного курса спот в течение года, а $\dot{P}_{US}$ и $\dot{P}_G$ — процентное изменение уровня цен в США и Германии за год или годовой темп инфляции в этих странах.

Если поддержание паритета покупательной способности в его абсолютной форме на какой-то определенный момент времени предполагает соблюдение равенства (9.15), то в конце первого года сохранение этого паритета требует, чтобы

$$\dot{P}_{US}(1 + \dot{P}_{US}) = i(\$ / DM)[1 + i(\$ / DM)]\dot{P}_G(1 + \dot{P}_G). \quad (9.17)$$

Левая часть данного равенства представляет собой уровень цен в США в конце года. Этот уровень равен первоначальному ценовому уровню, скорректированному с учетом инфляции. Правая часть этого равенства отражает обменный курс спот на конец первого года, который равен курсу на начало года, умноженному на единицу плюс процентное изменение этого курса. Полученное таким образом произведение перемножается на уровень цен в Германии в конце года, который, в свою очередь, определяется путем корректировки начального уровня цен с учетом годовой инфляции.

Сделав подстановку (9.17) в (9.15) и произведя сокращения, получим

$$(1 + \dot{P}_{US}) = [1 + i(\$ / DM)](1 + \dot{P}_G). \quad (9.18)$$

Уравнение (9.18) может быть представлено в виде

$$1 + i(\$ / DM) = \frac{1 + \dot{P}_{US}}{1 + \dot{P}_G} \quad (9.19)$$

или

$$i(\$ / DM) = \frac{1 + \dot{P}_{US}}{1 + \dot{P}_G} - 1. \quad (9.20)$$

Последнее выражение можно переписать в виде

$$i(\$ / DM) = \frac{\dot{P}_{US} - \dot{P}_G}{1 + \dot{P}_G}. \quad (9.21)$$

Уравнение (9.21) и будет представлять относительную форму выражения паритета покупательной способности. Экономический смысл такого выражения паритета покупательной способности в том, что цены и валютные курсы изменяются таким образом, что отношение внутренней и внешней покупательной способности каждой из валют сохраняется неизменным.

Относительная форма паритета покупательной способности позволяет утверждать, что изменение обменного курса равно разнице в темпах инфляции, т. е.

$$\dot{i}(\$ / DM) = \dot{P}_{US} - \dot{P}_G. \quad (9.22)$$

При умеренных темпах инфляции последнее уравнение предпочтительнее для использования, чем уравнение (9.21). При этом подчеркнем, что если абсолютная форма паритета покупательной способности рассчитывается на какой-то определенный момент времени, то относительную форму можно определить только за какой-то отрезок времени, в течение которого меняются и уровни цен и обменные курсы.

Паритет покупательной способности мы вывели, руководствуясь арбитражными соображениями. Однако его можно вывести альтернативно, рассматривая поведение валютных спекулянтов. Введем следующие обозначения: $\dot{i}^{\ast}(\$ / DM)$ — ожидаемое изменение обменного курса в течение года, π_{US}^e и π_G^e — ожидаемый темп инфляции в США и Германии за тот же период времени, рассчитанный на базе потребительских корзин.

Если не принимать во внимание фактор риска, то при рыночном равновесии будет справедливо выражение:

$$\pi_{US}^e = \pi_G^e + \dot{i}^{\ast}(\$ / DM)$$

или

$$\dot{i}^{\ast}(\$ / DM) = \pi_{US}^e - \pi_G^e. \quad (9.23)$$

В иной символике (9.23) примет вид

$$\dot{i}(\$ / DM) = \dot{P}_{US} - \dot{P}_G. \quad (9.24)$$

В посылках рациональных ожиданий, т. е. при условии, что между предполагаемыми и фактическими изменениями переменных не будет существенных расхождений, уравнение (9.24) идентично уравнению (9.22). Уравнение (9.24) представляет собой *относительную форму паритета покупательной способности, выраженную в ожидаемых темпах изменения инфляции и валютного курса*.

Однако реальное движение цен и валютных курсов не всегда совершается в соответствии с паритетом покупательной способности. На протяжении всего XX века многие экономисты неоднократно предпринимали попытки тестирования паритета покупательной способности. Такие исследования охватывали различные группы товаров, производимых в различных странах, они проводились в рамках самых различных временных интервалах.

В последние годы расчеты паритета покупательной способности стали проводиться и по российскому рублю. В табл. 9.2 приведены данные о

валютном курсе и паритете покупательной способности российского рубля к доллару США за 1993–95 гг. Эти данные свидетельствуют, прежде всего, о существенном разрыве в абсолютных значениях названных показателей. Однако налицо тенденция к постепенному сокращению этого разрыва. Как уже отмечалось, доллар в российских условиях является важнейшим средством накопления для многих слоев населения. В первые годы реформ долларовые накопления населения были незначительными. Поэтому обменный курс рубля к доллару обгонял рост его паритета покупательной способности.

Таблица 9.2

Паритет покупательной способности и валютный курс российского рубля к доллару США¹

	1993 г.	1994 г.	1995 г.
Паритет покупательной способности	241	998	2759
Валютный курс	932	2204	4554

Общий итог тестирования можно сформулировать следующим образом: паритет покупательной способности в целом плохо объясняет факты, существуют серьезные расхождения в динамике цен и валютных курсов от их значений, вытекающих из паритета покупательной способности.

Этот вывод сохраняет свою силу даже с учетом того, что, как показала проверка, паритет покупательной способности лучше подтверждается фактами на длинных временных интервалах, чем на коротких. Он более точен при гибких валютных курсах, чем при фиксированных. Его значения в большей степени соответствуют действительности в отношении таких товаров, по которым многонациональные компании, обладающие монопольной властью, не проводят политику ценовой дискриминации.

Имеются две главные причины несоответствия фактов теории паритета покупательной способности:

- 1) введение ограничений на пути движения товаров;
- 2) индексы цен и неторгуемые товары.

Понятно, что цены однородных товаров на двух разных рынках могут отличаться друг от друга на размер транспортных расходов. Уже одно

¹ Проблемы прогнозирования. — 1997, № 3. — С. 18.

это создает возможность отклонения от паритета покупательной способности в его абсолютной форме. Аналогичные последствия влекут за собой использование тарифов и импортных квот в торговой практике многих стран.

Далее, многие товары и услуги не являются объектом купли-продажи между странами. Крупные затруднения в международном товарном арбитраже создают немобильные товары (земля, здания, сооружения), скоропортящиеся товары (свежее молоко, овощи, яйца, фрукты) и услуги.

Наличие подобных неторгуемых товаров неизбежно приводит к отклонениям цен от тенденций, вытекающих из принципа паритета покупательной способности. Эти отклонения в известной степени гасятся в случае, когда международное перемещение товаров и услуг заменяется перемещением самих покупателей. Так, фабрики могут размещаться там, где земля дешевле или ниже уровень арендной платы. Туристы могут проводить свой отпуск в тех местах, где отдых обходится дешевле. Однако согласование цен в результате перемещения покупателей, как показывает опыт, происходит медленно.

И, наконец, нужно отметить, что даже в том случае когда цены на каждый отдельный товар одинаковы в разных странах, индексы цен в этих странах будут отличаться друг от друга. Этот парадоксальный, на первый взгляд, факт объясняется методикой расчета индексов цен и связан с неодинаковым весом одних и тех же товаров в потребительских корзинах разных стран. Разный вес товаров в потребительских корзинах разных стран, в свою очередь, связан с различиями во вкусах и предпочтениях населения этих стран.

Хотя эмпирические данные плохо подтверждают паритет покупательной способности, он продолжает оставаться ключевым элементом познания динамики валютных курсов, построения реалистичных моделей его определения.

9.7. ПРОЦЕНТНЫЙ ПАРИТЕТ

В данном разделе объектом нашего рассмотрения будет проявление действия закона единой цены на валютном рынке и рынке ценных бумаг в виде процентного паритета. **Принцип процентного паритета** (interest parity condition) утверждает, что при отсутствии нарушений отдача от инвестиций в ценные бумаги или от предоставления кредитов должна быть одинаковой в различных странах.

Нам предстоит рассмотреть содержание процентного паритета и выяснить, как он соотносится с паритетом покупательной способности. Обратимся к валютному рынку, где осуществляются операции по краткосрочному кредитованию и инвестированию, а ценные бумаги размещаются со сроком оплаты до 1 года.

Большинство стран располагают хорошо развитыми внутренними валютными рынками, на которых осуществляется торговля валютами с минимальным риском. Операции, проводимые на этих рынках, позволяют в ряде случаев получить больший доход, чем на отечественном рынке.

Если просто инвестировать свободный капитал в иностранные ценные бумаги, то это значит подвергнуть его значительному риску, возникающему в силу изменчивости валютных курсов. Валютный риск может отбить желание у фирм осуществлять зарубежные инвестиции даже в том случае, когда процентная ставка за границей заметно выше отечественной. Дело в том, что экономические агенты, как правило, боятся рисковать.

Однако, как мы увидим дальше, наличие форвардного рынка позволяет устранить валютный риск или, по крайней мере, свести его к минимуму. Поэтому опасения фирмы в случае заключения форвардного контракта становятся совершенно неоправданными. Она может инвестировать свой капитал, не опасаясь валютного риска. Все, что для этого требуется, сводится к продаже дохода от зарубежных инвестиций на срочном валютном рынке.

Рассмотрим более подробно валютные операции такого рода. Возьмем для примера некую американскую фирму, которая располагает известным капиталом и намерена разместить его на валютном рынке сроком на 3 месяца. Фирма окажется перед выбором: либо осуществить операции по размещению своего капитала на американском рынке по сложившейся там процентной ставке, либо сделать вложения капитала за рубежом.

Если фирма склоняется к первому варианту, то по истечении 3-х месяцев каждый вложенный ею доллар на местном валютном рынке принесет ей $1 + i_{US}/4$ доллара, где i_{US} — годовая процентная ставка местного валютного рынка. Поскольку срок размещения капитала составляет 3 месяца или четверть года, то i_{US} делится на четыре. При этом значение процентной ставки принято брать в десятичных дробях. Поэтому процентная ставка, равная, например, 6%, означает, что $i_{US} = 0,06$.

Если же фирма решится инвестировать свой капитал на иностранный валютный рынок, например в Германию, то отдача от каждого вложенного доллара будет, как правило, иная. Фирма воспользуется обменным курсом доллара к немецкой марке, сложившимся на рынке спот.

Обозначим курс спот, отражающим количество долларов за одну немецкую марку, символом $r(\$/DM)$. При отсутствии транзакционных издержек каждый доллар американской фирмы принесет ей $1/r(\$/DM)$ немецких марок. Если годовую процентную ставку в Германии обозначить как i_G , то при размещении капитала сроком на 3 месяца она составит $i_G/4$.

С учетом сказанного, мы получаем:

$$DM \frac{1}{r(\$/DM)} \left(1 + \frac{i_G}{4}\right). \quad (9.25)$$

Экономический смысл данного выражения должен быть понятен из предыдущих рассуждений. Если, например, $r(\$/DM) = 0,542$, а $i_G = 0,1157$, то каждый инвестированный в Германии доллар через 3 месяца принесет количество немецких марок, равное

$$DM \frac{1}{0,542} \left(1 + \frac{0,1157}{4}\right) = 1,896 DM.$$

Обратим внимание на одно важное обстоятельство: в приведенном примере определенное количество немецких марок представляет неопределенное количество долларов. Только форвардный контракт может обеспечить полное страхование операции и гарантировать получение определенного числа долларов в конечном итоге. Действительно, если американская фирма, сделав инвестиции в Германии, одновременно приобретет на форвардном рынке немецкие марки в количестве и по срокам, которые совпадают с суммой и сроком платежа по основной сделке, то форвардный контракт точно определит сумму в долларовом выражении, которую можно извлечь в результате проведенных операций. Если, например, курс форвард на трехмесячный срок составит $F_{1/4}(\$/DM)$, то следует перемножить выражение (9.25) на количество долларов, получаемых от каждой немецкой марки при продаже форвардного контракта, чтобы получить конечную сумму в долларовом выражении:

$$\$ \frac{F_{1/4}(\$/DM)}{r(\$/DM)} \left(1 + \frac{i_G}{4}\right). \quad (9.26)$$

Пусть, например, $F_{1/4}(\$/DM) = 0,5$. Тогда количество немецких марок по формуле (9.25) составит 1,896, а продажа форвардного контракта обеспечит получение $0,5 \times 1,896 = 0,9485$ дол. Эта цифра показывает уровень отдачи от каждого направленного на немецкий валютный рынок доллара по прошествии 3-х месяцев. Следовательно, годовой уровень отдачи будет составлять

$$4 \left(\frac{0,9485 - 1}{1} \right) = 0,0515 \text{ или } 5,15\%.$$

При этом важно отметить, что долларовая сумма в выражении (9.26) является вполне определенной.

Сделки по приобретению немецких марок по курсу спот и форвардной продаже марок совершаются одновременно. Любые колебания обменного курса не повлияют на конечную сумму полученных долларов, так как применяемый обменный курс зафиксирован форвардным контрактом, который является частью валютного свапа марок на доллары. В нашем условном примере форвардный контракт гарантирует получение 0,9485 дол.

Теперь можно вывести простое правило, определяющее, где фирме выгодней инвестировать — на отечественном или зарубежном валютном рынке?

Американская фирма будет инвестировать на отечественном рынке сроком на 3 месяца раньше, чем на немецком, когда:

$$\left(1 + \frac{i_{US}}{4}\right) > \frac{F_{1/4}(\$/DM)}{r(\$/DM)} \left(1 + \frac{i_G}{4}\right).$$

При сохранении данного неравенства имеется большая возможность заработать при инвестировании на американском рынке, чем на валютном на валютном рынке Германии.

Если данное неравенство превратить в равенство

$$\left(1 + \frac{i_{US}}{4}\right) = \frac{F_{1/4}(\$/DM)}{r(\$/DM)} \left(1 + \frac{i_G}{4}\right), \quad (9.27)$$

то фирме будет безразлично, где осуществлять инвестиции, так как одно и то же количество долларов она получит в результате инвестирования на любом валютном рынке. В более общем виде выражение (9.27) может быть записано как

$$\frac{F}{r} = \frac{1+r'}{1+r''},$$

где r' и r'' — уровни процентной ставки в отечестве и за рубежом.

Мы можем придать выражению (9.27) более определенный смысл, если вычтем с каждой стороны данного равенства $(1 + i_G/4)$. После вычитания и преобразования полученного равенства мы будем иметь

$$i_{US} = i_G + 4 \left(\frac{F_{1/4}(\$/DM) - r(\$/DM)}{r(\$/DM)} \right) \left(1 + \frac{i_G}{4}\right). \quad (9.28)$$

Правая часть выражения (9.28) содержит произведение годовой форвардной премии на $(1 + i_G / 4)$. Значение этих двух величин на практике невелико, равно как и произведение этих величин. Если, например, форвардная премия равна 5%, а процентная ставка в Германии составляет 10 %, то перемножая эти величины в соответствии с (9.28) получим 0,00125 (0,05•0,025) или 1/8 процента. Поэтому, для того чтобы дать экономическую интерпретацию выражения (9.28) уберем из него $i_G / 4$ и представим его приближенно как

$$i_{US} = i_G + 4 \left(\frac{F_{1/4}(\$ / DM) - r(\$ / DM)}{r(\$ / DM)} \right). \quad (9.29)$$

Отметим, что в этом выражении форвардная премия дана в расчете на год, так как ее квартальное значение перемножено на четыре. Различие между (9.28) и (9.29) состоит в том, что (9.28) включает в себя как форвардную премию на основное инвестирование в Германии, так и форвардную премию на полученную сумму процентов. Что же касается (9.29), то здесь фигурирует только форвардная премия без премии на заработанную сумму процентов.

Из (9.29) следует, что фирме может быть безразлично, где осуществлять инвестирование — в отечестве или за рубежом, если i_{US} равна i_G плюс годовая форвардная премия (дисконт). Она будет инвестировать на отечественном валютном рынке, если местная процентная ставка обеспечит ей больший доход, чем процентная ставка за рубежом с учетом форвардной премии (дисконта). Если соотношение названных величин будет прямо противоположным, фирма сделает выбор в пользу заграничного валютного рынка.

Следовательно, для принятия решения о месте инвестирования капитала фирме недостаточно сравнить уровни процентных ставок на различных валютных рынках. Необходимо также учесть форвардную премию или дисконт.

Теперь перейдем к рассмотрению еще одной экономической ситуации на валютном рынке. Допустим, что некая американская фирма располагает возможностью получения кредита у отечественного банка или крупной корпорации для последующего инвестирования этих средств за рубежом. Обозначим процентную ставку по кредиту i_{US} . Следовательно, за каждый доллар полученного на 3 месяца кредита она должна вернуть кредитору $(1 + i_{US} / 4)$ доллара.

Переводя полученный кредит в Германию, фирма на каждый доллар сможет купить $1 / r$ (\$/DM) немецких марок и, заключив форвардный контракт, получит в итоге сумму, равную

$$\$ \frac{F_{1/4}(\$ / DM)}{r(\$ / DM)} \left(1 + \frac{i_G}{4} \right).$$

Заметим, что покрытие данной сделки форвардным контрактом исключает для фирмы риск, связанный с изменением обменного курса.

Заем в США и последующее инвестирование капитала в Германии может дать прибыль, если количество долларов от немецких инвестиций превысит сумму возврата американского займа, т. е. если

$$\left(1 + \frac{i_{US}}{4} \right) < \frac{F_{1/4}(\$ / DM)}{r(\$ / DM)} \left(1 + \frac{i_G}{4} \right).$$

Пока сохраняется данное неравенство, описанная выше деятельность фирмы на валютных рынках будет приносить ей прибыль.

Операции по займу на одном валютном рынке и инвестированию на другом при сохранении указанного неравенства называются *покрытым процентным арбитражем* (covered interest arbitrage).

В описанном нами случае имел место процентный арбитраж с форвардным покрытием. При отсутствии покрытия валютный риск существенно возрастает. Поэтому процентным арбитражем без покрытия обычно занимаются не хеджеры, а спекулянты.

Арбитражные операции с покрытием гарантируют, что хеджерами будет использована малейшая возможность для получения прибыли за счет разницы в процентных ставках по различным валютам. При этом инвесторам и кредиторам сравнительно безразлично, какой рынок будет выбран для проведения операций. Применительно к нашему условному примеру условие безразличия в выборе рынка было уже сформулировано [см. уравнение (9.27)]. Более точно это условие при наличии сложных процентов и долгосрочного инвестирования и кредитования может быть записано в следующем виде:

$$(1 + i_{US})^n = \frac{F_n(\$ / DM)}{r(\$ / DM)} (1 + i_G)^n. \quad (9.30)$$

До тех пор пока поддерживается данное равенство, любые арбитражные операции не дают прибыли, а следовательно, их проведение бессмысленно.

Уравнение (9.30) выражает *условие процентного паритета*, его можно рассматривать как форму проявления закона единой цены на валютном рынке.

Перейдем к графической трактовке процентного паритета, которая наглядно покажет, когда он наступает и каким образом поддерживается (рис. 9.7).

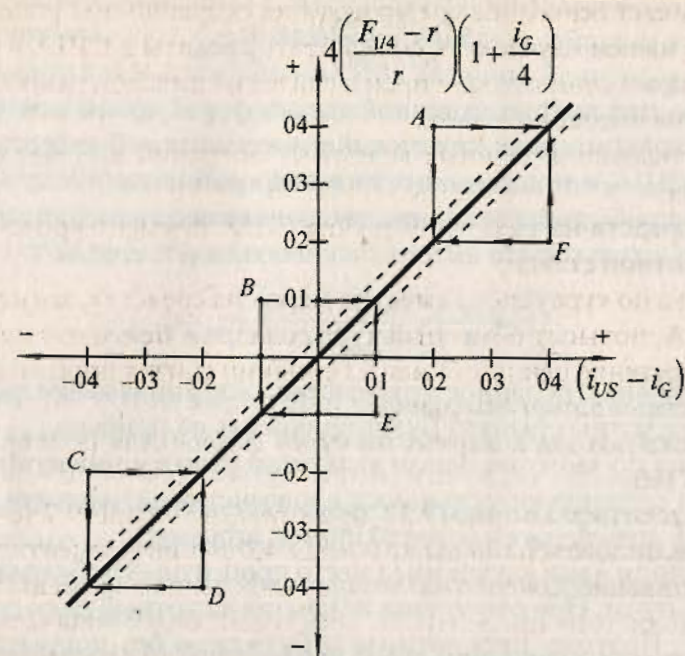


Рис. 9.7. Процентный паритет

По вертикальной оси отложим сумму премии (дисконта) в годовом исчислении в немецких марках, а по горизонтальной — разницу в уровне процентных ставок на валютных рынках США и Германии.

Используя уравнение (9.28) или (9.30) процентный паритет можно записать как

$$i_{US} - i_G = 4 \left(\frac{F_{1/4}(\$ / DM) - r(\$ / DM)}{r(\$ / DM)} \right) \left(1 + \frac{i_G}{4} \right). \quad (9.31)$$

В графическом виде это уравнение представлено на рис. 9.7 линией, проведенной под углом 45°. Все точки этой линии отражают равенство левой и правой сторон выражения (9.31).

Для того чтобы выяснить, как устанавливается и поддерживается процентный паритет, превратим равенство (9.31) в неравенство:

$$i_{US} - i_G < 4 \left(\frac{F_{1/4}(\$ / DM) - r(\$ / DM)}{r(\$ / DM)} \right) \left(1 + \frac{i_G}{4} \right). \quad (9.32)$$

Данное неравенство означает, что любая премия в немецких марках больше, чем вознаграждение от преимущества США в процентных ставках. По-

этому возникает основание для проведения операций по процентному арбитражу. В нашем случае есть смысл брать кредиты в США и инвестировать в Германию, так как заем производится на дешевом рынке, а инвестирование — на высокодоходном.

Осуществление названных валютных операций вызовет следующие последствия:

- заем средств на валютном рынке США повысит уровень местной процентной ставки;
- покупка по курсу спот немецких марок на средства, заимствованные в США, повысит обменный курс доллара к немецкой марке;
- приобретение ценных бумаг в Германии снизит процентную ставку на местном валютном рынке;
- продажа дохода в марках по курсу форвард за доллары понизит $F_{1/4}(\$ / DM)$.

Графически неравенство (9.32) представлено на рис. 9.7 точками типа A, B и C, расположенными выше и левее 45° линии процентного паритета. Осуществление каждого из четырех выделенных нами шагов по проведению покрытого процентного арбитража будет означать движение от неравновесного состояния к восстановлению процентного паритета. Другими словами, в ходе процентного арбитража возникнут силы, сдвигающие неравновесные точки типа A, B и C в направлении линии процентного паритета.

Рассмотрим возникшую ситуацию на примере неравновесной точки A. Поскольку здесь $i_{US} < i_G$ и в тоже время доллар приносит форвардный дисконт, постольку становится выгодным перемещать активы с американского на немецкий валютный рынок. Активное заимствование на валютном рынке США и перемещение активов в Германию будет оказывать давление на уровень процентной ставки, создавая тенденцию к росту i_{US} . На рис. 9.7 эта тенденция показана горизонтальной стрелкой, направленной вправо от точки A в сторону линии процентного паритета.

Следующий шаг в проведении процентного арбитража предполагает продажу долларов на марки по курсу спот. Эта операция создаст тенденцию к росту курса спот. Данная тенденция отображена на рис. 9.7 стрелкой, идущей вниз от точки A в направлении линии процентного паритета.

Приобретенные немецкие марки будут использоваться для инвестирования в ценные бумаги на валютном рынке Германии. Массовый характер таких операций повысит их продажную цену при снижении дохода. Это будет означать падение i_G , а следовательно, увеличение разницы между i_{US} и i_G . И снова возникнет тенденция к восстановлению

нарушенного равновесия, что показано стрелками, направленными вправо от точки A .

И, наконец, продажа форвардных контрактов в марках за доллары, означающая скрытое перемещение активов за границу, понизит $F_{1/4}(\$/DM)$. Тем самым появляется еще одна сила, сдвигающая точку A вниз в направлении 45° паритетной линии.

Отметим, что все возникшие тенденции изменения процентных ставок и обменных курсов в ходе процентного арбитража применительно к точке A , будут справедливы в отношении любой точки, находящейся выше и левее линии процентного паритета. Мы можем повторить наши рассуждения применительно к точкам B и C и получим тот же самый результат. При этом все четыре шага в проведении процентного арбитража осуществляются одновременно. Поэтому и тенденции к восстановлению паритета, отмеченные на рис. 9.7 стрелками, действуют не последовательно, а одновременно.

Теперь перейдем к рассмотрению неравновесных ситуаций, складывающихся в точках, расположенных ниже и правей линии процентного паритета, т. е. в точках типа D , E и F (рис. 9.7). Например, в точке E процентная ставка американского валютного рынка будет на один процент выше процентной ставки в Германии, а доллар обеспечит форвардную премию в один процент. Тем самым на валютном рынке США возникнут условия для 2% арбитража. В результате немецкие ценные бумаги будут продаваться по ценам ниже сложившихся, а процентная ставка валютного рынка Германии возрастет. На рис. 9.7 возникшие тенденции отображены стрелками, идущими влево от точки E .

Продажа немецких марок за доллары снизит обменный курс доллара к марке $r(\$/DM)$ и сдвинет точку E вверх в направлении линии процентного паритета.

Страхование, проведенное путем покупки форвардного контракта в немецких марках за доллары, увеличит премию форвард. Это значит, что снова возникнет сила, толкающая точку E вверх в направлении 45° градусной линии, так как премия форвард отложена на вертикальной оси графика.

Таким образом, общий итог анализа возможных неравновесных состояний приводит к следующему выводу: все точки, расположенные выше и левей 45° градусной линии порождают потоки капитала из США в Германию, создавая в тоже время тенденцию к восстановлению процентного паритета, а следовательно, к прекращению арбитражных операций. Все точки, находящиеся ниже и правей 45° градусной линии, приводят к

перемещению капитала из Германии в США и при этом так же восстанавливается процентный паритет.

Практика свидетельствует, что процентный арбитраж становится невыгодным когда чистая прибыль снижается до четверти процента в год или $1/16$ процента в расчете на 3 месяца. Движение капитала в этом случае прекращается. Эти границы показаны на рис. 9.7 пунктирными линиями.

Число согласований процентных ставок, с одной стороны, и спот или форвардных обменных курсов, с другой стороны, зависит от степени развития валютных рынков. Обычно рынок обмена валюты спот и рынок ценных бумаг функционируют более активно, чем рынок форвард. Поэтому большая часть согласований по восстановлению нарушенного процентного паритета будут происходить с форвардным курсом.

В результате фактические пути следования из точек типа A или E к линии процентного паритета будут проходить скорее в вертикальном направлении линии, чем в горизонтальном. Следовательно, мы можем полагать, что премия форвард определяется разницей в процентных ставках.

Уравнение (9.30) выражает условия хеджирования или покрытого процентного паритета, поскольку оно предполагает совершение операций на рынке форвард. Валютные спекулянты сопоставляют форвардный курс с ожидаемым в будущем курсом спот — $r^*(\$/DM)$. Весьма приближенно можно считать, что применительно к году n значения этих курсов будут одинаковыми, т. е.:

$$r_n^*(\$/DM) = F_n(\$/DM). \quad (9.33)$$

Подстановка (9.33) в (9.30) позволяет утверждать, что непокрытый процентный паритет поддерживается в виде

$$(1 + i_{us})^n = \frac{r_n^*(\$/DM)}{r(\$/DM)} (1 + i_g)^n. \quad (9.34)$$

Уравнение (9.34) может быть представлено в другом виде, если иметь в виду определение

$$i^*(\$/DM) = r(\$/DM)(1 + i^*)^n, \quad (9.35)$$

где i^* — ожидаемое среднегодовое изменение валютного курса.

Подставляя (9.35) в (9.34) и убирая $r(\$/DM)$, получаем

$$(1 + i_{us})^n = (1 + i^*)^n (1 + i_g)^n. \quad (9.36)$$

Извлечение корня i и расширение правой части уравнения (9.36) позволяет получить

$$1 + i_{US} = 1 + \dot{r}^e + i_G + \dot{r}^e i_G. \quad (9.37)$$

Предположение о том, что $\dot{r}^e$ и i_G очень малы по своему значению по сравнению с единицей, а следовательно, очень малым является произведение переменных $\dot{r}^e$ и i_G , позволяет утверждать, что

$$i_{US} - i_G = \dot{r}^e. \quad (9.38)$$

Выражение (9.38) утверждает, что разница в процентных ставках на разных валютных рынках приблизительно равняется ожидаемому уровню валютного курса на рынке спот.

Если сравнить полученное выражение процентного паритета (9.38) с выведенным в предыдущем разделе выражением паритета покупательной способности в относительной форме (9.24), то нельзя не заметить близкого сходства между ними:

$$i_{US} - i_G = \dot{r}^e (\$/DM); \quad (9.39)$$

$$\dot{P}_{US}^e - \dot{P}_G^e = \dot{r}^e (\$/DM).$$

Приравнивая (9.39) и (9.24), получаем

$$i_{US} - i_G = \dot{P}_{US}^e - \dot{P}_G^e \quad (9.40)$$

или

$$i_{US} - \dot{P}_{US}^e = i_G - \dot{P}_G^e. \quad (9.41)$$

Из (9.41) следует, что рыночные обменные курсы двух стран меньше ожидаемого уровня инфляции. Номинальная процентная ставка за вычетом инфляции дает нам *реальную процентную ставку* i .

Различие между номинальными и реальными процентными ставками было проведено Ирвином Фишером. Поэтому уравнение (9.41) в экономической теории называется *уравнением Фишера*.

Фишер утверждал, что применительно к развитым странам номинальные процентные ставки равны ожидаемым реальным процентным ставкам, которые, как он полагал, являются константами, скорректированными на ожидаемый уровень инфляции. В формализованном виде данное утверждение Фишера можно записать следующим образом:

$$i_{US} = \dot{r}^e + \dot{P}_{US}^e \text{ и } i_G = \dot{r}^e + \dot{P}_G^e, \quad (9.42)$$

где $\dot{r}^e$ — ожидаемая реальная ставка; $\dot{P}^e$ — ожидаемый уровень инфляции.

Нетрудно заметить, что в обеих сторонах выражения (9.41) представлены ожидаемые реальные процентные ставки США и Германии. По Фишеру, следовательно, ожидаемые реальные процентные ставки разных стран равны друг другу. Это равенство объясняется тем, что инвесторы размещают свой капитал в той стране, где реальная отдача от инвестиций выше.

Выпишем все три рассмотренные нами выражения: процентный паритет:

$$i_{US} - i_G = \dot{r}^e (\$/DM);$$

паритет покупательной способности:

$$\dot{P}_{US}^e - \dot{P}_G^e = \dot{r}^e (\$/DM);$$

уравнение Фишера:

$$i_{US} - \dot{P}_{US}^e = i_G - \dot{P}_G^e.$$

Сопоставление приведенных выше выражений говорит о том, что нетрудно вывести любое из них, если известны два других выражения. Следовательно, процентный паритет, паритет покупательной способности и уравнение Фишера связаны между собой. Эта связь в формализованном виде представлена на рис. 9.8, наглядно показывающем, что выполнение любых двух уравнений, представленных в углах треугольника, означает выполнение третьего уравнения.



Рис. 9.8. Взаимосвязь обменных курсов, процентных ставок и уровней инфляции

ВЫВОДЫ

1. Платежный баланс представляет собой статистическую запись потока платежей между резидентами данной страны и остального мира за определенный период времени. Основным принципом составления платежного баланса является двойное отражение любой международной сделки — на дебитовом и кредитовом счетах. Сделки, увеличивающие спрос на валюту данной страны, регистрируются по кредиту со знаком «+». Соответственно сделка, приводящая к увеличению предложения валюты, заносится в дебит со знаком «-». Поэтому платежный баланс можно рассматривать как перечень статей, определяющих спрос и предложение валюты данной страны.

2. Двойное отражение любой международной сделки в национальном счетоводстве означает, что платежный баланс всегда находится в равновесии. Излишек или дефицит платежного баланса определяется только к отдельным статьям или их набору. Обычно положительное или отрицательное сальдо выводятся применительно к товарному торговому балансу, балансу текущих операций и базисному балансу.

3. Товарный торговый баланс представляет собой соотношения экспорта товаров как кредитовой статьи, обеспечивающей поступление платежей из-за рубежа, и импорта как дебитовой статьи, означающей перевод платежей за границу. Баланс текущих операций помимо экспорта и импорта учитывает торговлю услугами и односторонние переводы. Суммирование счета текущих операций и счета операций с долгосрочным капиталом дает так называемый базисный баланс.

4. Платежный баланс России отражает переживаемый страной кризис и свидетельствует о неустойчивом положении в экономике. Излишек по счету текущих операций обеспечен практически исключительно за счет активного сальдо товарного баланса. Базисный баланс России дефицитен и характеризуется неустойчивостью.

5. Анализ базисного тождества позволяет утверждать, что в коротком периоде при гибком обменном курсе может происходить взаимная корректировка счета текущих операций и счета капитала. При фиксированном обменном курсе государство может поддерживать равновесие платежного баланса, манипулируя официальными резервами. В длительном же периоде, вне зависимости от принятого режима установления валютного курса, любая страна под угрозой экономической катастрофы может позволить лишь временный дефицит по счету текущих операций.

6. Гибкие валютные курсы определяются соотношением спроса и предложения. Кривая предложения валюты строится на основе кривой спроса на импорт. Она наклонена вниз, если спрос на импорт характеризуется неэластичностью. Кривая спроса на валюту выводится из кривой предложения экспорта. Эта кривая всегда наклонена вниз.

7. Воздействие изменения любой статьи платежного баланса на валютный курс проявляется в сдвигах кривых предложения и спроса на валюту.

8. Неэластичность спроса на импорт, проявляющаяся в более крутом наклоне кривой предложения валюты, может вызвать нестабильность валютного рынка. Поскольку спрос на импорт более эластичен в длительном периоде по сравнению с коротким, постольку нестабильность валютного рынка в коротком периоде проявляется более четко, чем в длинном.

9. Изменение валютного курса непосредственно сказывается на состоянии торгового баланса. Динамику сальдо торгового баланса после произошедшего обесценения (удорожания) валюты описывает джей-кривая.

10. Наличие рынка форвард позволяет инвесторам и кредиторам, осуществляющим краткосрочные операции, избежать валютного риска.

11. Инвестору безразлично, размещать ли свой капитал в отечестве или за границей в том случае, когда внутренняя процентная ставка равна зарубежной плюс годовая форвардная премия (дисконт). Он будет склонен к инвестированию в отечестве, если местная процентная ставка превысит зарубежную вместе с форвардной премией или дисконтом. При обратном соотношении названных величин он будет осуществлять инвестиции за границей. Сказанное в полной мере относится и к экономическим агентам, которые располагают возможностью взять кредит в отечестве или за рубежом.

12. Покрытый процентный арбитраж предполагает взятие кредита в одной валюте, а инвестирование в другой с одновременным заключением форвардного контракта.

13. Закон единой цены проявляется на товарном и валютном рынках в форме паритета покупательной способности и процентного паритета. На товарном рынке в соответствии с законом единой цены любой торгуемый товар должен продаваться в разных странах по одной и той же цене, выраженной в единой валюте. Расширение этого закона до уровня всех товарных цен в экономике называется паритетом покупательной способности. На валютном рынке принцип паритета процентных ставок утверждает равенство доходности всех депозитов, выраженных в единой валюте.

14. Паритет покупательной способности, процентный паритет и уравнение Фишера взаимосвязаны друг с другом: любое из названных выражений легко вывести, если известны два других.

15. Теории валютных курсов, основанные на международной торговле и паритете покупательной способности являются традиционными и применяются для объяснения динамики валютных курсов в длительном периоде. Современные теории валютных курсов, позволяющие объяснить изменение курсов в коротком периоде, будут изложены в следующей главе.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Платежный баланс

Баланс текущих операций

Баланс капитала

Равновесный валютный курс

Условие стабильности валютного рынка Маршалла–Лернера

Джей-кривая

Паритет покупательной способности

Покрытый процентный арбитраж

Процентный паритет

Уравнение Фишера

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Золото является частью официальных резервов государства. Как статистика платежного баланса учитывает продажу Центральному банку золота, добытого в стране? Как отразится в платежном балансе операция по продаже национальной золотодобывающей компанией золота иностранным частным покупателям?

2. Могут ли все страны мирового сообщества иметь избыток платежного баланса или избыток у одних стран должен покрываться дефицитом платежного баланса у других стран?

3. Какие статьи платежного баланса России свидетельствуют о кризисном состоянии ее экономики?

4. Какие обстоятельства вызывают пропуски и ошибки при составлении платежного баланса?

5. Как регулируется платежный баланс при гибком и фиксированном обменном курсе?

6. Принцип двойного отражения операций предполагает, что каждая международная сделка записывается на дебитовом и кредитовом счетах. Как должны быть отражены в платежном балансе США следующие международные сделки:

а) резиденты США импортировали товары из Германии на сумму 3 тыс. долларов со сроком оплаты 3 месяца.

б) по истечении 3-х месяцев они расплатились за импортированные товары векселем в банке Берлина.

в) каков чистый результат данной сделки и как она повлияла на платежный баланс США, если сделка происходила в течении одного года?

7. Что можно сказать о наклоне кривой предложения валюты, если спрос на импорт характеризуется единичной эластичностью?

8. Могут ли спекулянты своими действиями стабилизировать валютный рынок, если экономика движется по нисходящей части Джей-кривой?

9. В соответствии с законом единой цены цена товара в долларах в США равна рублевой цене этого же товара в России, умноженной на курс рынка спот доллара к рублю. Будет ли нарушаться этот закон, если учесть транспортные издержки по перевозке товара из США в Россию?

10. Нарушит ли закон единой цены введение таможенного тарифа?

11. Могут ли существовать отклонения от паритета покупательной способности, если закон единой цены справедлив для каждого отдельного товара?

12. Вам доступна следующая информация:

$$i_{US} = 15\%, i_G = 16\%, F_{1/4} (\$/DM) = 1,995, r (\$/DM) = 2.$$

Будете ли вы в этих условиях производить инвестирование? А брать кредиты? Возможен ли покрытый процентный арбитраж?

13. Используя приведенную в предыдущем вопросе информацию, подсчитайте возможный доход от инвестиций в Германию.

ГЛАВА 10

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ. МОДЕЛИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА

10.1. ПОЛИТИКА СТАБИЛИЗАЦИИ В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

Необходимость в разработке и проведении стабилизационной политики вызывается тем, что автоматически действующий рыночный механизм нередко дает сбой или приводит к нежелательным побочным эффектам. В общем виде стабилизационная политика направлена на достижение национальной экономикой полной занятости, предотвращение сильной инфляции и обеспечение равновесия платежного баланса.

Если попытаться расшифровать целевые установки стабилизационной политики с учетом экономических реалий XX века, то их можно представить в следующем виде. Во-первых, полная занятость, обычно означает, как показывает опыт развитых стран рыночной экономики, наличие безработицы, включая фрикционную, на уровне 2–3% в год. Умеренная инфляция не должна превышать 2–3% в годовом исчислении. Когда подобные результаты экономического развития достигнуты на практике, считается, что в национальной экономике наблюдается внутренний баланс.

Во-вторых, в условиях открытой экономики внутренняя сбалансированность должна сочетаться с внешней. Внешний баланс предполагает наличие у страны равновесного платежного баланса или желаемого временного его неравновесия. Например, правительство стремится поддержать избыток платежного баланса с тем, чтобы пополнить свои международные резервы.

В идеале внутренняя сбалансированность должна сочетаться с внешней. Когда же в силу каких-то обстоятельств трудно или невозможно достичь одновременно и внутреннего и внешнего баланса, предпочтение,

как правило, отдается внутренней сбалансированности по сравнению с внешней.

В-третьих, политика стабилизации должна обеспечить разумный темп экономического роста. Разумный темп экономического роста с учетом практики развития стран в XX веке может быть определен приблизительно в 3% в год.

И, наконец, в-четвертых, стабилизационная политика призвана обеспечить сочетание эффективности и справедливости в распределении национального дохода. Сразу же оговоримся, что эта проблема чрезвычайно сложна. Дифференциация доходов в обществе не должна быть, с одной стороны, чрезмерной, чтобы не порождать социальные конфликты, а, с другой стороны, не воспроизводить уравниловку, которая гасит стимулы к высокоэффективному труду.

Таким образом, наиболее важные экономические цели стабилизационной политики в национальной экономике могут быть сведены к следующему:

- внутренняя сбалансированность экономики;
- внешняя сбалансированность;
- разумный темп экономического роста;
- эффективное и справедливое распределение национального дохода.

Добиться достижения вышеперечисленных целей страна может задействовав следующие инструменты политики:

1. Воздействуя на расходы и изменяя тем самым объем спроса (*expenditure-changing policies*).

Речь идет о фискальной и монетарной политике. Проводя экспансионистскую фискальную политику, государство увеличивает государственные расходы и (или) снижает налоги. Эти меры приводят к расширению внутреннего объема производства и дохода с помощью мультипликатора, а так же способствуют росту импорта, так как меняется предельная склонность к потреблению импортных товаров. Соответственно, ограничительная фискальная политика дает прямо противоположные результаты.

Монетарная политика состоит в изменении величины денежного предложения и влияет на уровень внутренней процентной ставки. Экспансионистская монетарная политика приводит к росту денежной массы и падению процентной ставки. В результате ее осуществления происходит увеличение объема инвестиций, рост дохода с помощью мультипликатора, а так же возрастание импорта. В тоже время падение процентной ставки приводит к оттоку капитала из страны или уменьшению его притока в страну. Соответственно, ограничительная монетарная политика приведет к

противоположному результату: сокращению объема инвестиций, дохода, импорта и в коротком периоде — к притоку капитала или сокращению его оттока из страны.

2. Изменение обменного курса национальной валюты, т.е. ее девальвации или ревальвации (expenditure switching policies).

Девальвация, переключая спрос с иностранных товаров на отечественные, может быть использована для устранения дефицита платежного баланса. Кроме того, она приводит к росту внутреннего производства, а, следовательно, и импорта, который частично нейтрализуется первоначальным улучшением торгового баланса. Ревальвация отечественной валюты может быть использована для устранения избытка платежного баланса, ибо она переключает расходы с товаров местного производства на иностранные. Она приводит к сокращению внутреннего производства, включая снижение импорта, который частично нейтрализует влияние ревальвации.

3. Прямой контроль (direct controls).

К важнейшим формам прямого контроля относятся:

- тарифы, квоты и другие ограничения на пути движения международных потоков товаров и услуг;
- ограничения на пути движения капитала, включая множественность обменных курсов;
- контроль государства за ценами и ставками заработной платы.

В целом контроль за международной торговлей менее важен по сравнению с контролем за движением капитала. К тому же торговые ограничения уже были рассмотрены нами в главе 4. Поэтому мы не будем останавливаться здесь на его характеристике. Практика показывает, что развитые страны прибегают иногда к ограничениям на экспорт капитала в ситуации дефицита платежного баланса в сочетании с избыточным импортом капитала. Столкнувшись с большим притоком капитала в сочетании с избытком платежного баланса, развитые страны нередко прибегают к форвардной продаже своей национальной валюты, что увеличивает форвардный дисконт и делает приток капитала не выгодным. В развивающихся странах достаточно широко практикуется множественность валютных курсов. Экстремальные формы контроля предполагают, что экспортеры и экономические агенты, зарабатывающие на обмене валюты, отдают всю валютную выручку государству, а последнее предоставляет валюту импортерам на основе продажи импортных лицензий в условиях множественности обменных курсов.

В целях ограничения инфляции прямой контроль может принять форму государственного контроля за уровнем цен и ставками заработной платы.

Такая ситуация может иметь место обычно в течение непродолжительного отрезка времени, когда рыночные меры оказываются недостаточными.

Таким образом, имея несколько желаемых целей развития и располагая определенными инструментами для их достижения, правительство должно определиться какую политику ему нужно избрать для достижения каждой цели. Обычно соответственно желаемым целям используется определенный набор инструментов: если страна имеет две цели используются два инструмента, три цели — три инструмента и т. д. Такое соотношение целей экономической политики и инструментов их достижения было обосновано лауреатом Нобелевской премии Яном Тинбергеном.

Для того, что бы выяснить как страна может достичь внутреннего и внешнего равновесия, введем упрощающие посылки. Прежде всего, абстрагируемся от международного движения капитала, приняв их потоки за величину равную нулю. Это значит, что платежный баланс страны сведется к торговому балансу. Кроме того, будем исходить из того, что цены остаются неизменными до тех пор, пока совокупный спрос не начнет превышать уровень полной занятости.

В этих посылках построим график, отложив по оси ординат валютный курс (r). Рост валютного курса, следовательно, будет означать девальвацию, а его снижение — ревальвацию (см. рис. 10.1). По оси абсцисс отложим реальные внутренние расходы, которые состоят не только из расходов на личное потребление и инвестиций ($C + I$), но и государственных расходов (G), величиной которых государство может манипулировать, осуществляя фискальную политику.

В такой системе координат можно построить так называемую Сван-диаграмму (Swan diagram), названную так по имени австралийского экономиста, предложившего этот рисунок. На диаграмме изображены две кривые BP и U . Кривая BP отображает различные комбинации процентной ставки и расходов, которые обеспечивают внешнее равновесие. Эта кривая имеет положительный наклон, т.к. высокое значение обменного курса, означающее девальвацию валюты, улучшает торговый баланс при выполнении условия Маршалла–Лернера.

Из диаграммы видно, что повышению обменного курса должно соответствовать увеличение реальных внутренних расходов, что вызывает рост импорта, поддерживая тем самым торговый баланс в равновесии и, следовательно, сохраняя внешнее равновесие. Так, если при наличии исходной точки E на кривой BP валютный курс возрастет с r^* до r_1 , то для того, что бы в точке A сохранялось внешнее равновесие необходимо увеличить расходы с e^* до e_1 . Если расходы вырастут на большую или меньшую

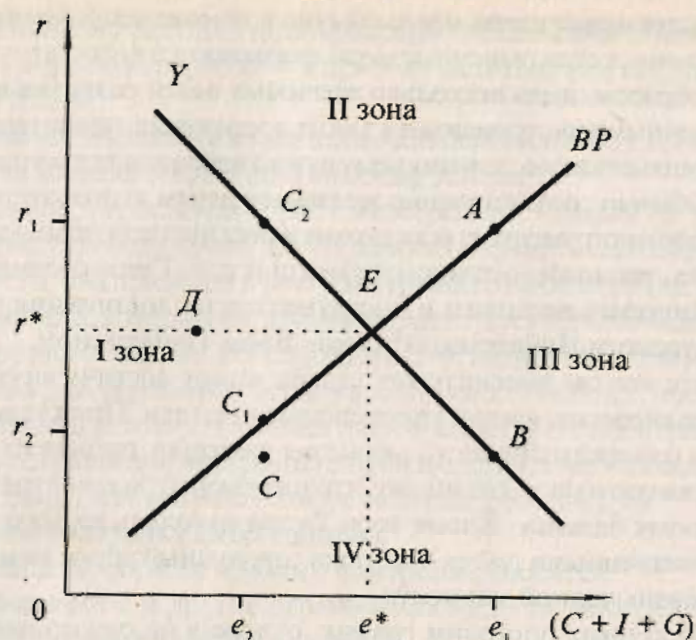


Рис. 10.1. Сван-диаграмма (Swan diagram)

величину, то торговый баланс будет сведен соответственно с дефицитом или избытком.

Кривая Y отражает внутреннее равновесие, т.е. состояние полной занятости и стабильности цен. Эта кривая имеет отрицательный наклон, т.к. низкий валютный курс, порождающий ревальвацию валюты, ухудшает торговый баланс и для сохранения внутреннего равновесия ему должны соответствовать большие расходы.

Вернемся вновь к исходной точке E , которой соответствует валютный курс r^* . Допустим, что курс упал с r^* до r_2 . Для поддержания внутреннего равновесия в точке B на кривой Y необходимо увеличение расходов с e^* до e_1 . Если расходы вырастут на большую величину неизбежен избыточный совокупный спрос и инфляция, если на меньшую — появится безработица.

Следовательно, только в точке E , где пересекаются кривые BP и Y , обеспечивается одновременно внутреннее и внешнее равновесие. Все остальные точки в данной системе координат будут отражать неравновесные ситуации.

Если на рис. 10.1 выделить четыре зоны, то все точки зоны I будут отражать внешний избыток и внутреннюю безработицу, зоны II — внешний избыток и внутреннюю инфляцию, зоны III — внешний дефицит и

внутреннюю инфляцию, зоны IV — внешний дефицит и внутреннюю безработицу.

Сван-диаграмма, далее, позволяет определиться с набором инструментов, которые необходимо задействовать для достижения поставленной цели. Допустим, что национальная экономика находится в неравновесном состоянии в точке C , находящейся в IV зоне.

Если пойти по пути только увеличения обменного курса национальной валюты, то можно достигнуть точки C_1 на кривой BP или C_2 на кривой Y , что не обеспечивает сочетания внутреннего и внешнего равновесия. Если обратиться исключительно к наращиванию внутренних расходов, то страна достигнет внутреннего равновесия в точке B на кривой Y , но внешний дефицит сохранится. Даже если страна будет находиться в точке B , то девальвация валюты переместит ее в точку A на кривой BP , что приведет к развитию инфляционного процесса.

Достичь равновесного состояния в точке E можно только одновременным изменением как обменного курса, так величины внутренних расходов. При этом будет подтверждаться правило: две цели — два инструмента политики. Исключением из этого правила будет, например, точка D . Если экономика находится в точке типа D , то для приведения ее в одновременное равновесное состояние потребуется один инструмент: в нашем случае увеличение расходов.

Заметим, что в условиях фиксированных курсов валют, установленных Бреттон-Вудскими соглашениями, т.е. с конца II мировой войны и до начала 70-х годов развитые страны неохотно прибегали к девальвации (ревальвации) своих валют даже при наличии крупного неравновесия. Экономически выгодным считалось иметь избыток платежного баланса и накапливать международные резервы. Дефицит платежного баланса рассматривался как явление нежелательное, как признак экономической слабости. Правительства большинства стран в этот период опасались, что он может вызвать дестабилизацию международного движения капитала. Поэтому страны обычно ограничивались манипуляциями с величиной расходов. Все это составляло серьезную проблему для экономической теории, ибо теоретически страны могли обеспечить одновременное равновесие, используя только один инструмент экономической политики и не применяя другой. Эта проблема была решена с появлением трудов Р.Маделла и М.Флеминга, в которых было доказано как с использованием фискальной политики достигается внутреннее равновесие, а монетарной политики — внешнее равновесие.

10.2. КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

10.2.1. БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ

Формализация идей Дж. М. Кейнса, как известно, была осуществлена в работах его многочисленных последователей. Господствующей интерпретацией кейнсианских взглядов для *закрытой экономики* является модель *IS-LM* с фиксированными ценами, которая рассматривается в традиционном курсе макроэкономики. Эта модель трактуется там как модель изменения объема производства в коротком периоде в условиях жестких цен.

Кейнсианская модель предполагает наличие двух рынков — товарного и денежного, равновесные состояния которых отражают соответственно кривые *IS* и *LM*.

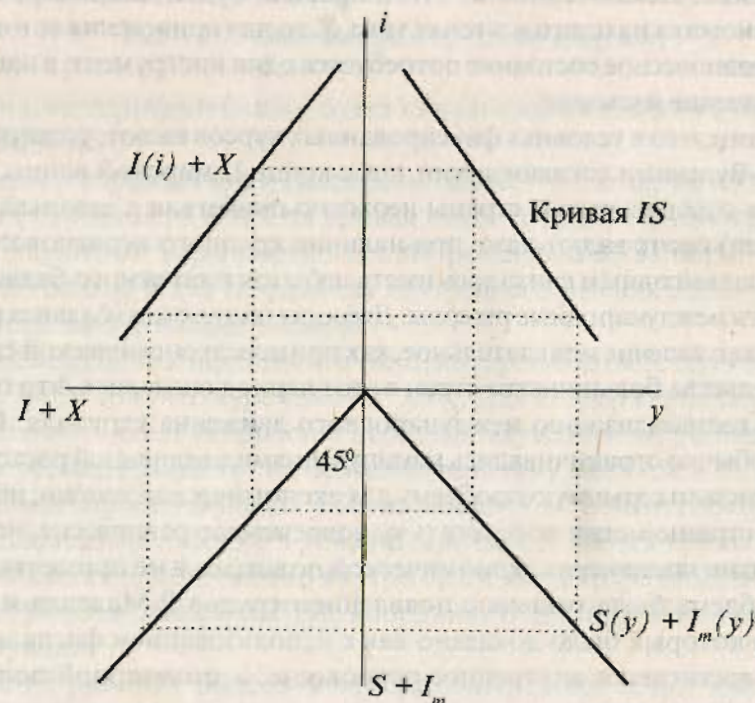


Рис. 10.2. Построение кривой *IS*

В простейшем виде построение кривой *IS* показано на рис. 10.2. Все точки этой кривой обеспечивают равенство утечек из потока доходов в виде суммы сбережений и импорта ($S + I_m$) с инъекциями в виде суммы инвестиций и экспорта ($I + X$). Кривая *IS* имеет отрицательный наклон. Действительно, при низком уровне процентной ставки, а, следовательно, больших инвестициях объем дохода должен быть существенно больше, чем при высокой процентной ставке и малых инвестициях.

Все точки, находящиеся выше кривой *IS*, отражают ситуацию избытка на рынке благ. Соответственно, точки, расположенные под кривой *IS*, характеризуют дефицит товарного рынка.

Если в составе инъекций учесть правительственные расходы (G), то полная функция будет иметь вид: $I(i) + X + G$. В графической трактовке это будет означать сдвиг функции инъекций во втором квадранте рис. 10.2, а, следовательно, и соответствующую подвижку кривой *IS*. Учет правительственных расходов позволяет выявить эффект воздействия фискальной политики на равновесие рынка благ, т.е. на положение кривой *IS*.

Рис. 10.2 позволяет также показать эффект изменения обменного курса национальной валюты на состояние товарного рынка. Девальвация валюты, например, сократит объем импорта и увеличит национальный экспорт, что приведет к подвижкам соответствующих функций в четвертом и втором квадрантах рисунка. Улучшение торгового баланса приведет к правостороннему сдвигу кривой *IS*. Если же национальная валюта ревальвируется, то события будут развиваться в обратном направлении.

Кривая *LM* представляет собой такие комбинации процентной ставки и дохода, при которых денежный рынок находится в равновесии при данной ожидаемой инфляции. Состояние равновесия денежного рынка предполагает равенство спроса и предложения, т.е. $L = M_x$. При этом в соответствии с постулатами кейнсианства спрос на деньги подразделяется на две части. Первая часть денежного спроса домашних хозяйств и бизнеса вызвана необходимостью осуществления текущих сделок. Величина этой части спроса зависит от размера получаемого дохода: $L_{cd} = L_{cd}(y)$. В отличие от этого спрос на деньги в спекулятивных целях является убывающей функцией процентной ставки: $L_{im} = L_{im}(i)$. Следовательно $L = L_{cd}(y) + L_{im}(i)$.

С учетом сказанного несложно построить кривую *LM* (см. рис. 10.3). Все точки расположенные над кривой *LM* отражают избыток денежного рынка, а ниже этой кривой — дефицит.

Если правительство осуществляет экспансионистскую монетарную политику, увеличивая денежное предложение, то вспомогательная линия в третьем квадранте рис. 10.3 начнет удаляться от начала координат

пропорционально увеличению денежной массы. Соответственно кривая LM совершит правосторонний сдвиг. Ограничительная денежная политика в графической трактовке означает приближение вспомогательной линии к началу координат, что вызовет подвижку кривой LM влево.

Рис. 10.3 позволяет отследить не только последствия проведения правительством той или иной монетарной политики, но и результаты воздействия на денежный рынок изменения обменного курса национальной валюты. Так, девальвация валюты, увеличивая внутренние цены, повлияет на спрос на деньги для осуществления сделок. В результате для восстановления равновесия денежного рынка кривая LM совершит левосторонний сдвиг. Ревальвация валюты даст прямо противоположный результат.

Пересечение кривых IS и LM обеспечивает одновременное равновесие товарного и денежного рынков, т. е. достижение так называемого «внутреннего» равновесия в закрытой экономике. При этом точка пересечения этих кривых дает объем равновесного дохода и равновесной процентной ставки.

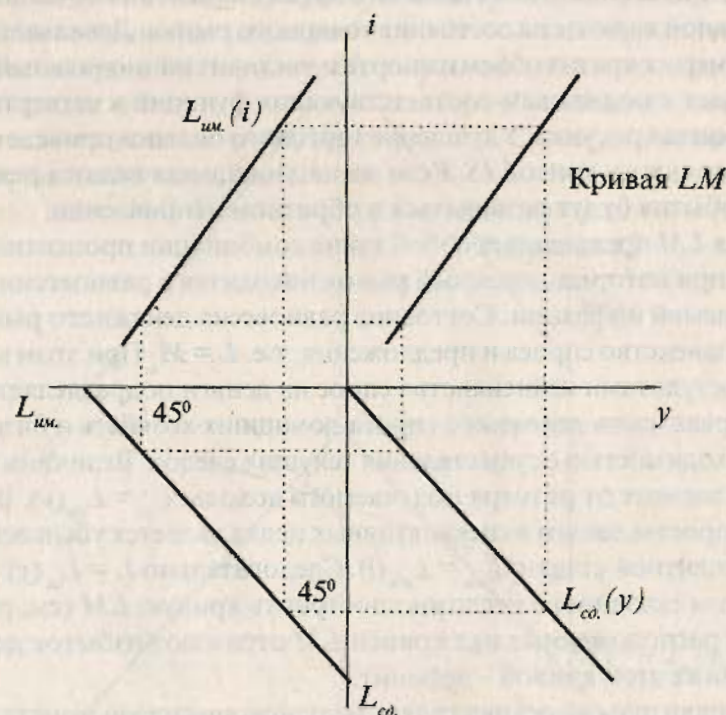


Рис. 10.3. Построение кривой LM

В состоянии равновесия фактические расходы равны не только планируемым расходам, но и доходу. Такую ситуацию отображает так называемый «кейнсианский крест» (рис. 10.4). Совокупный спрос здесь представлен суммой личных потребительских расходов, инвестиций и правительственных расходов:

$$y_d = C + I + G. \quad (10.1)$$

Условием достижения равновесия является равенство инъекций и утечек в экономике:

$$S + T = I + G, \quad (10.2)$$

где S — сумма накоплений; T — объем налоговых поступлений; I — валовые внутренние инвестиции; G — правительственные расходы.

В современном мире экономики большинства государств являются открытыми для внешних воздействий по линии международной торговли, получения и предоставления кредитов и т. д. Поэтому модели открытой экономики занимают важное место в макроэкономическом анализе. Однако в традиционном курсе макроэкономики эти модели либо вовсе не рассматриваются, либо им отводится второстепенная роль. Такие модели находятся в центре внимания международной макроэкономики.

Кейнсианская модель открытой экономики представляет собой модифицированную модель $IS-LM$ для закрытой экономики с учетом внешнеэкономических воздействий. Поэтому к двум традиционным рынкам — товарному и денежному, добавляется еще один — валютный рынок.

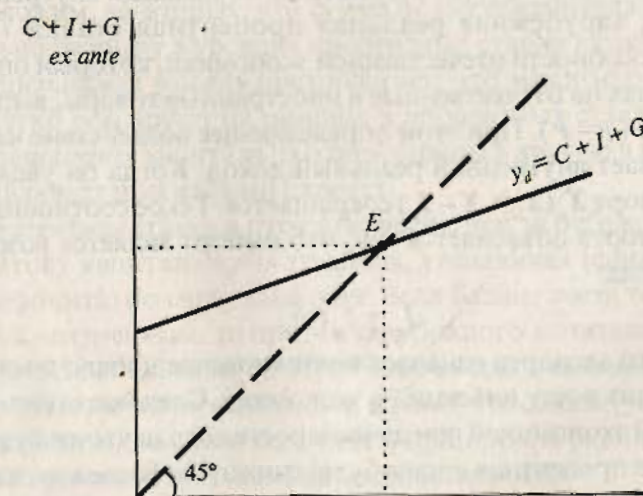


Рис. 10.4. Кейнсианский крест

Следовательно, в кейнсианской модели открытой экономики появляется дополнительная кривая BP , все точки которой отражают комбинации процентной ставки и дохода, обеспечивающие равновесие валютного рынка и платежного баланса. «Внешнее» равновесие предполагает пересечение кривых IS , LM и BP в одной точке, где обеспечивается одновременное равновесное состояние всех трех рынков — товарного, денежного и валютного.

При этом, если у классиков существует автоматически действующий механизм регулирования платежного баланса с помощью колебаний цен или обменных курсов валют, то в кейнсианской модели равновесие платежного баланса может быть достигнуто только путем проведения целенаправленной макроэкономической политики.

Кейнсианская модель открытой экономики существует в двух вариантах. *Первый вариант* этой модели придает исключительно важное значение в достижении равновесного состояния экономики изменению объема производства, а кривая IS здесь имеет более крутой наклон, чем в простой модели $IS-LM$ для закрытой экономики.

Учет экспорта и импорта модифицирует условие достижения равновесия в экономике. В открытой экономике выражение (10.2) превращается в

$$S + T + I_m = I + G + X, \quad (10.3)$$

где I_m — импорт товаров и услуг, X — экспорт.

В данном варианте кейнсианской модели открытой экономики на соотношение $I_m - X$ оказывают воздействие следующие явные и скрытые компоненты счета текущих операций платежного баланса: внутренний реальный доход y ; зарубежная реальная процентная ставка $\hat{i}$; уровень конкурентоспособности отечественной экономики, который определяется разницей в ценах на отечественные и иностранные товары, выраженных в единой валюте ($P - \hat{P}$). При этом определяющее воздействие на торговый баланс оказывает внутренний реальный доход. Когда он увеличивается, то чистый экспорт X_n ($X_n = X - I_m$) сокращается. Такое соотношение дохода и чистого экспорта объясняется тем, что импорт является возрастающей функцией дохода:

$$I_m = I_m(y). \quad (10.4)$$

Рост чистого экспорта означает возникновение добавочных утечек, не соответствующих росту инъекций в экономику. Следовательно, по сравнению с закрытой экономикой при данном росте дохода утечек будет больше. В этих условиях процентная ставка будет снижаться более высокими темпами, чем в закрытой экономике с тем, чтобы стимулировать инвестиционную деятельность и тем самым сохранить равенство инъекций и утечек в

экономике. Все это и объясняет более крутой наклон кривой IS в открытой экономике по сравнению с закрытой.

Теперь коротко остановимся на характеристике *второго варианта* кейнсианской модели открытой экономики. Кривая BP , как уже отмечалось, отражает многочисленные комбинации процентной ставки и дохода, обеспечивающие равновесие валютного рынка. Она увязывает валютный рынок с платежным балансом.

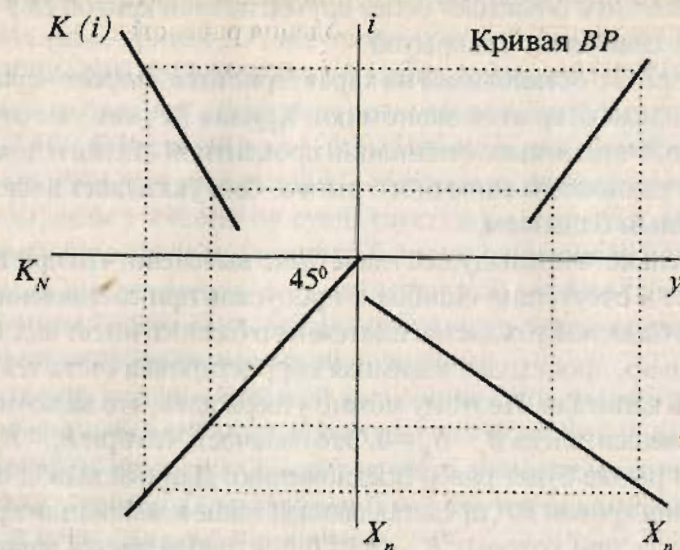
Действительно, в предыдущей главе было выяснено, что при гибком валютном курсе и отсутствии ошибок и пропусков при составлении платежного баланса базисное тождество платежного баланса имеет вид $B_c + B_k \equiv 0$ и, следовательно, происходит взаимная корректировка счета текущих операций и счета капитала. Поэтому можно утверждать, что валютный рынок будет уравновешен, когда $B_c - B_k = 0$. Это означает, что при $B_c - B_k = 0$ спрос на валютном рынке будет равен предложению. Данный вывод необходим при построении кривой BP , представляющей такие комбинации процентной ставки и дохода, при которых $B_c - B_k = 0$, т. е. наблюдается равновесие валютного рынка.

Мы можем конкретизировать наши выводы, сделав два допущения. Допустим, во-первых, что B_c меняется пропорционально изменению дохода в отечестве. Тогда при росте дохода произойдет увеличение импорта относительно экспорта, а дефицит по счету текущих операций возрастет или, что тоже самое, уменьшение избытка по B_c приведет к увеличению спроса на иностранную валюту.

Предположим, во-вторых, что сумма по счету капитала меняется пропорционально разрыву в уровнях процентных ставок в отечестве и за рубежом. Кейнсианская модель предполагает, что международные потоки капитала чутко реагируют на разницу в процентных ставках различных стран, а перемещения капитала из одной страны в другую в конечном итоге восстанавливают процентный паритет.

Если процентная ставка в отечестве выше, чем за рубежом, то это приведет к притоку капитала из-за границы, увеличивая (снижая) величину избытка (дефицита) по счету капитала. Если баланс счета текущих операций остается неизменным, то приток зарубежного капитала вызовет удорожание отечественной валюты. При более высокой процентной ставке за рубежом произойдет отток капитала из страны, что снизит (увеличит) сумму избытка (дефицита) по счету капитала и при прочих равных обстоятельствах явится причиной обесценения местной валюты.

С учетом сделанных предположений становится возможным построить кривую BP , отображающую такие парные значения процентной став-

Рис. 10.5. Построение кривой BP

ки и дохода, при которых $B_C + B_K = 0$, а валютный рынок находится в равновесии (см. рис. 10.5). Если по вертикальной оси отложить процентную ставку (i) и чистый экспорт, т.е. разницу между объемами экспорта и импорта ($X_n = X - I_m$), а по горизонтальной оси — чистый приток капитала (K_N) и доход (y), то во всех точках кривой BP платежный баланс будет уравновешен. Это значит, что либо дефициту торгового баланса будет соответствовать равный чистый приток капитала, либо излишек торгового баланса будет равен чистому оттоку капитала. Точки, находящиеся выше кривой BP , свидетельствуют об избытке платежного баланса, а точки, расположенные ниже линии BP , говорят о его дефиците.

Нетрудно убедиться в том, что типичная кривая BP имеет положительный наклон. Обозначим уровень процентной ставки в отечестве и за рубежом соответственно i и $\hat{i}$. Допустим, что $\hat{i}$ является константой. Тогда при повышении i возникнет избыток по счету капитала, который в конечном счете увеличит стоимость отечественной валюты. Сохранение равновесия валютного рынка потребует увеличения дефицита по счету текущих операций. И это неизбежно произойдет, если объем национального производства будет возрастать, что, в свою очередь, увеличит объем импорта.

Если допустить иное развитие событий — при неизменной процентной ставке за рубежом $\hat{i}$ отечественная ставка i падает, то для поддержания равновесия валютного рынка необходимо сокращение объема

национального производства. Таким образом, платежный баланс находится в равновесии при условии соблюдения равенства $i = \hat{i}$. Несоблюдение этого равенства, т.е. когда $i \neq \hat{i}$, порождает международное перемещение капитала.

Теоретически допустимо, что кривая BP может быть горизонтальной или вертикальной линией. Это может произойти, если капиталу присуща совершенная мобильность между странами или же он полностью не мобилен. Однако на практике таких ситуаций не бывает, они относятся скорее к числу научных абстракций.

В 80-е годы в большинстве развитых стран отказались от государственного регулирования перемещения капитала, и инвесторы получили возможность обращать внутренние активы в заграничные, не сталкиваясь с административными ограничениями. В тоже время в ряде развивающихся стран и стран с переходной экономикой регулирование перемещения капитала за границу продолжает осуществляться. С учетом сказанного типичная кривая BP имеет положительный наклон, что свидетельствует о несовершенстве рынка капитала.

Высокая международная мобильность капитала приводит к тому, что при прочих равных обстоятельствах кривая BP подвержена большим колебаниям, чем кривая LM .

Сдвиги кривой BP могут происходить в силу экзогенных изменений объемов импорта или экспорта. Если, например, происходит экзогенное увеличение экспорта (импорта), тогда дефицит по счету текущих операций снижается (увеличивается) соответственно изменению уровня дохода, а кривая BP сдвигается вправо (влево).

Изменения экзогенного характера в чистом притоке капитала также могут вызвать сдвиг кривой BP . Допустим, что уровень чистого притока капитала вырос (упал) по причине соответствующего изменения уровней процентных ставок. Тогда линия BP неизбежно сдвинется вниз (вверх).

На рис. 10.6 представлено общее одновременное «внутреннее» и «внешнее» равновесие экономики, которое приходится на точку E , где пересекаются кривые IS , LM и BP . Одновременное достижение «внутреннего» и «внешнего» равновесия означает, что правительство должно не только стремиться к обеспечению полной занятости, стабильности цен и устойчивому экономическому росту, но и обеспечить достижение равновесия платежного баланса («четырёхугольник» целей). Кейнсианский механизм поддержания как «внутреннего», так и «внешнего» равновесия в экономике предполагает активное использование мер государственного регулирования, описываемый моделью $IS-LM-BP$.

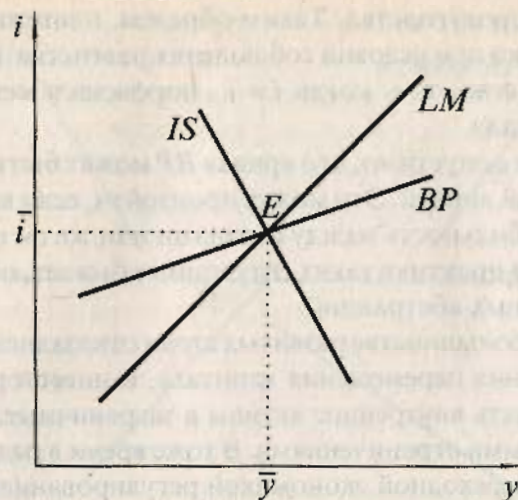


Рис. 10.6. Общее одновременное «внутреннее» и «внешнее» равновесие

10.2.2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ

Пионерные работы по проблемам государственного регулирования открытой экономики были выполнены Робертом Манделлой и Маркусом Флемингом, которые в начале 60-х годов развили модель *IS-LM* применительно к открытой экономике. Модель Манделлы-Флеминга предполагает совершенную мобильность капитала между странами. Это значит, что кривая *BP* представлена горизонтальной линией.

Поскольку такая ситуация, как мы выяснили, не вполне реалистична, введем известное несовершенство рынка капитала, что обеспечит кривой *BP* положительный наклон. Такое допущение, с одной стороны, в большей степени соответствует действительности, а с другой стороны, не внесет принципиальных изменений в конечные результаты анализа.

Модель Манделлы-Флеминга относится к случаю так называемой малой экономики. Речь, следовательно, пойдет о стране, изменения в которой не оказывают воздействия на мировую экономику. Рассмотрев случай малой страны, мы затем покажем, как модифицируются полученные выводы применительно к большой экономике, изменения в которой сказываются на остальном мире.

Как установили Р. Манделл и М. Флеминг, монетарная и фискальная политика, будучи основными рычагами управления совокупным спросом,

по-разному влияют на состояние «внутреннего» и «внешнего» равновесия. Главное различие состоит в том, что монетарная экспансия снижает процентную ставку, тогда как стимулирующая фискальная политика повышает ее. Следовательно, их можно рассматривать как два независимых инструмента осуществления макроэкономической политики.

Далее, последствия проведения монетарной и фискальной политики существенно различаются в зависимости от принятого режима установления валютного курса. Поскольку модель Манделлы-Флеминга создавалась в период действия Бреттон-Вудских соглашений, постольку анализ макроэкономической политики в открытой экономике мы начнем с режима фиксированного валютного курса, а затем рассмотрим последствия государственного регулирования в условиях гибкого валютного курса.

Режим фиксированного валютного курса предполагает наличие у Центрального банка определенных валютных резервов, которые позволяют ему поддерживать обменный курс на объявленном уровне или в установленных границах. Обратимся к рис. 10.7, где изображена экономика, находящаяся в равновесном состоянии в точке *E*. Однако это равновесие не обеспечивает уровня полной занятости y_f , что характерно для любой модели кейнсианского толка.

Стремясь сократить безработицу, правительство ставит своей целью увеличить объем национального производства и выйти на полную занятость.

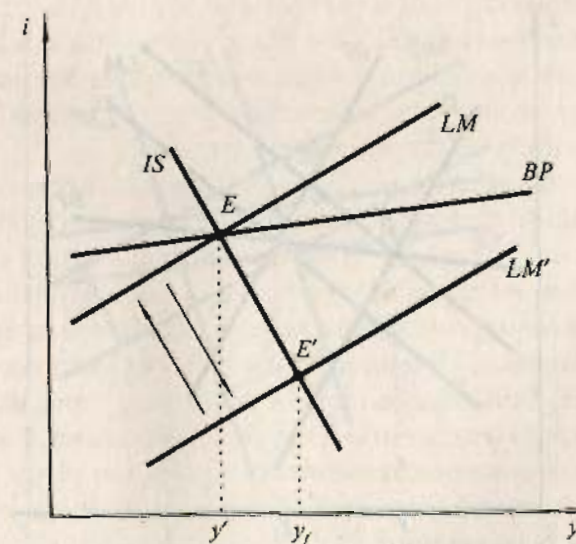


Рис. 10.7. Экспансионистская монетарная политика при фиксированном валютном курсе

Добиться поставленной цели можно осуществляя экспансионистскую монетарную и (или) фискальную политику.

Допустим, что правительство встало на путь монетарной экспансии, увеличив объем денежной массы. Рост предложения денег сдвинет кривую LM в положение LM' . «Внутреннее» равновесие переместится в точку E' , обеспечив полную занятость населения. Однако возникнет дефицит платежного баланса, национальная валюта начнет обесцениваться. Для устранения этих нежелательных последствий правительство будет вынуждено прибегнуть к продаже части резервов иностранной валюты. Эта акция уменьшит предложение денег и вернет LM' в исходное положение. Дефицит платежного баланса будет устранен, а разрыв в достижении уровня полной занятости сохранится.

Следовательно, монетарная экспансия при фиксированном валютном курсе неэффективна. Правительство располагает в этих условиях только одной возможностью — оно может изменять фиксированный уровень валютного курса, т. е. проводить девальвацию своей денежной единицы.

Повысить уровень занятости в национальной экономике можно с помощью активной фискальной политики (рис. 10.8). Стимулировать совокупный спрос правительство может путем увеличения государственных расходов или снижения налогообложения.

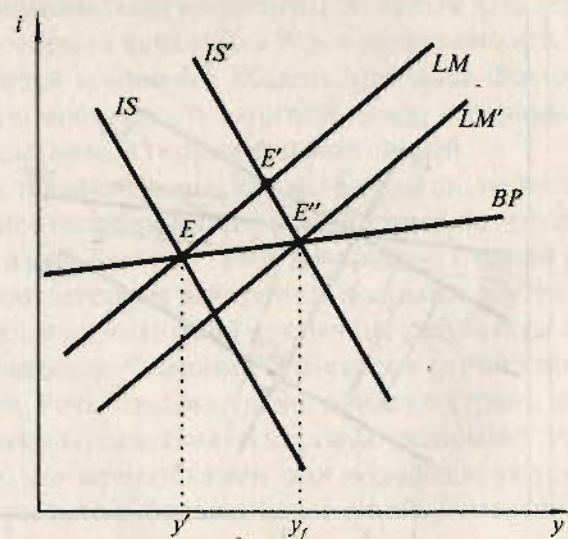


Рис. 10.8. Экспансионистская фискальная политика при фиксированном валютном курсе

Фискальная экспансия сдвинет кривую IS в положение IS' . «Внутреннее» равновесие сместится в точку E' , но «внешнее» равновесие при этом будет нарушено, так как точке E' соответствует избыток платежного баланса. Для поддержания установленного валютного курса правительство начнет скупать иностранную валюту, что увеличит официальные резервы и денежную массу в обращении. Последует сдвиг кривой LM в положение LM' , а равновесие переместится в точку E'' . Поставленная правительством цель будет достигнута.

Таким образом, фискальная экспансия при фиксированном валютном курсе окажется достаточно эффективной.

Теперь перейдем к рассмотрению макроэкономической политики в условиях гибкого валютного курса. Свободный флотинг предполагает колебания валютного курса под воздействием сил спроса и предложения.

Допустим, что мы имеем прежнюю ситуацию в экономике с исходным равновесием в точке E , которое предполагает наличие существенной безработицы (рис. 10.9). Осуществление монетарной экспансии сдвинет кривую LM вправо, она займет положение LM' , а внутреннее равновесие сместится в точку E' . В результате объем производства несколько возрастет, но этот рост будет достигнут ценой дефицита платежного баланса. Отечественная валюта начнет обесцениваться, что приведет к росту экспорта и сокращению импорта. Кривая IS сдвинется в положение IS' , а

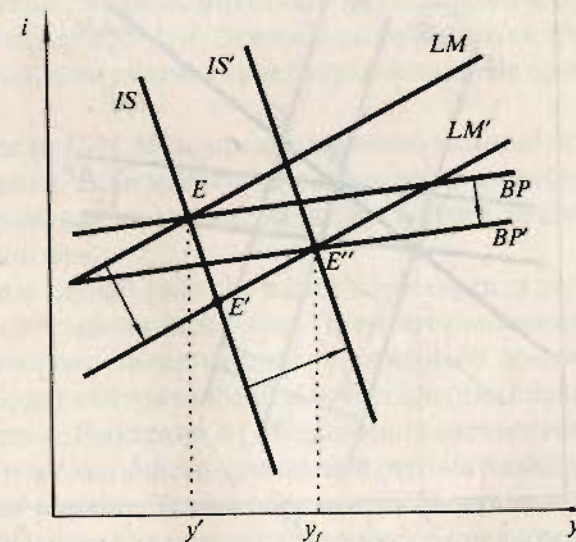


Рис. 10.9. Экспансионистская монетарная политика в условиях гибкого валютного курса

кривая BP пойдет вниз до тех пор, пока в точке E'' не установится новое «внутреннее» и «внешнее» равновесие. Следовательно, при гибком валютном курсе монетарная политика позволяет достичь желаемой цели в отличие от режима фиксированного курса.

Теперь рассмотрим эффективность экспансионистской фискальной политики в режиме гибкого валютного курса (рис. 10.10). Фискальная экспансия выразится в правостороннем сдвиге кривой IS и смещении «внутреннего» равновесия в точку E' , при котором возникает избыток платежного баланса. Удорожание валюты приведет к падению объемов экспорта и увеличению импорта. Сокращение чистого экспорта нейтрализует эффект расширения спроса на внутреннем рынке, и кривая IS начнет сдвигаться в обратном направлении. Новое «внутреннее» и «внешнее» равновесие установится в точке E'' .

Следовательно, экспансионистская фискальная политика будет лишь частично эффективной в режиме свободного валютного курса.

Таким образом, анализ макроэкономической политики в открытой экономике позволяет сделать следующие выводы о ее эффективности.

1. *Экспансионистская монетарная политика эффективна только в режиме свободного обменного курса.* При фиксированном валютном курсе правительство вынуждено для его сохранения и под угрозой увеличения

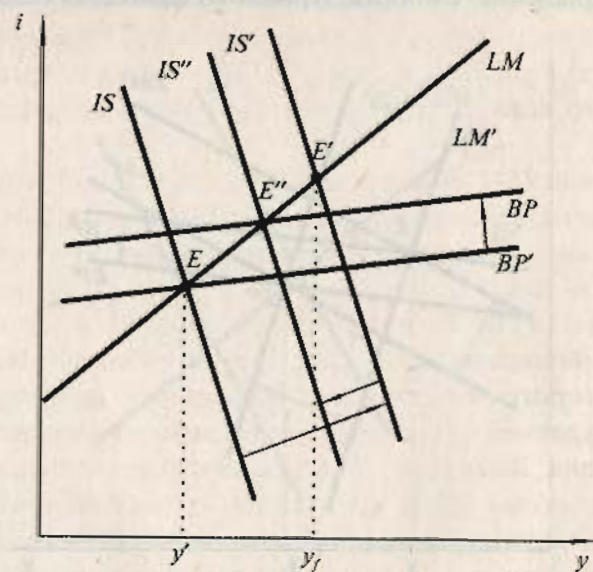


Рис. 10.10. Экспансионистская фискальная политика в условиях гибкого валютного курса

дефицита платежного баланса прибегать к валютным интервенциям в ходе проведения кредитно-денежной политики. Валютные интервенции возвращают экономику в первоначальное положение.

2. *Полностью эффективна фискальная политика только при фиксированном обменном курсе.* В условиях свободного флотинга она эффективна лишь частично: первоначальный эффект расширения совокупного спроса нейтрализуется последующим сокращением чистого экспорта, возникающего из неравновесного состояния платежного баланса.

Сформулированные выше выводы об эффективности государственного регулирования открытой экономики относятся к так называемым малым странам, которые абсолютно преобладают в современном мире. Однако наряду с ними существуют несколько больших стран, экономические изменения в которых сказываются на остальном мире. Государственное регулирование больших экономик имеет определенные особенности. Такое регулирование включает в себя мероприятия эффективные в отношении как малой открытой экономики, так и закрытой экономики. Закономерности развития большой экономики представляют собой комбинацию двух названных случаев, т. е. выводов, которые мы только что рассмотрели, и рекомендаций, вытекающих из модели $IS-LM$ для закрытой экономики.

Приведенные выше выводы об эффективности макроэкономической политики в открытой экономике полностью справедливы только в жестких посылках модели $IS-LM$. Эти выводы изменяются, и изменяются весьма существенно, если смягчить некоторые исходные посылки кейнсианской модели.

Так, в модели $IS-LM$ по предположению используются жестко фиксированные цены. Если жесткость цен заменить их гибкостью, то становится понятным, как изменение валютного курса воздействует на внутренний уровень цен.

Рассмотрим случай гибкого валютного курса, в условиях которого проводится монетарная экспансия. Правосторонний сдвиг кривой LM , причиной которого является рост внутреннего предложения денег, в этом случае будет нейтрализован и возмещен повышением внутреннего ценового уровня. Выигрыш от обесценения отечественной валюты будет погашен ростом общего уровня цен, что не позволит кривой IS совершить сдвиг вправо. Таким образом, гибкость цен полностью нейтрализует последствия увеличения денежного предложения. Объем производства, процентная ставка и реальный обменный курс не изменят своего значения.

Однако если цены согласуются не мгновенно, а постепенно, то монетарная экспансия вызовет временное падение процентной ставки и рост дохода. Изменение этих переменных будет постепенно возмещаться последующим увеличением цен, и переменные со временем вернутся к своим исходным значениям.

Замена фиксированных цен гибкими повлияет на эффективность не только монетарной, но и фискальной политики. Фискальная экспансия в этом случае окажет непосредственное воздействие на объем совокупного спроса. Действительно, удорожание отечественной валюты создает избыток платежного баланса. Если импортируемые из-за рубежа товары будут составлять все возрастающую долю совокупных расходов, то индекс внутренних цен будет снижаться. Падение индекса цен сдвинет вправо кривые LM , IS , BP , усиливая эффект первоначальной фискальной экономики.

Кейнсианская модель открытой экономики в ее исходном варианте не только предполагает фиксированные цены, но и исключает воздействия сдвигов в общественном благосостоянии. Между тем как изменения благосостояния общества фактически имеют место при осуществлении государственного регулирования экономики.

Устойчивый дефицит по счету текущих операций, балансируемый притоком капитала, удержит экономику на кривой BP , гарантируя общее равновесие платежного баланса. Однако такое положение экономики не может сохраняться в течение длительного времени. Дело в том, что продолжительный дефицит счета текущих операций приводит к постепенному снижению чистого благосостояния страны вследствие притока иностранного капитала из-за рубежа.

В этих условиях экономические агенты будут вынуждены сократить личное потребление и увеличить накопления. Такое поведение сдвинет кривую IS влево. В тоже время экономические агенты сократят кассовые остатки, что является причиной соответствующей подвижки кривой LM .

При гибком обменном курсе появится еще один эффект изменения общественного благосостояния. Обесценение отечественной валюты увеличит стоимость активов, представленных в иностранной валюте и сократит активы в местной валюте. Если в конечном итоге резиденты данной страны станут держателями активов, выраженных исключительно в иностранной валюте, то благосостояние общества возрастет, увеличится спрос на деньги, что, в свою очередь, при данном предложении денег сдвинет кривую LM влево.

Таким образом, учет сдвигов в общественном благосостоянии в модели $IS-LM-BP$ приводит к выводу, что конечные равновесия, показан-

ные на рис. 10.7 и 10.8, являются равновесными состояниями только для короткого периода. В длительном периоде такие равновесные состояния сохраняться не могут.

Весьма сомнительными становятся и вытекающие из кейнсианской модели результаты государственного регулирования в условиях режима свободного установления валютного курса. Рассмотрим, например, эффективность экспансионистской фискальной политики. Удорожание отечественной валюты после фискального шока приведет к появлению излишка платежного баланса в точке E' (рис. 10.10). При этом удорожание валюты будет происходить вследствие появления избытка по счету капитала. Если допустить, что резиденты данной страны не будут держать активы в иностранной валюте, то понижение уровня благосостояния со временем спровоцирует сдвиг кривой IS влево, а уменьшение спроса на деньги сдвинет кривую LM вправо. Следовательно, эффект фискальной экспансии будет иной, чем это следует из ранее проведенного нами анализа кейнсианской модели открытой экономики.

Теперь вновь вернемся к рис. 10.9, показывающему результативность экспансионистской монетарной политики в режиме свободного флотинга. Как мы уже выяснили, монетарная экспансия приводит к дефициту платежного баланса в точке E' и обесценению отечественной валюты. Этот дефицит в известной степени был предсказуем, так как, реагируя на низкую процентную ставку, капитал начнет уходить за границу. Со временем уровень благосостояния страны повысится, а сдвиги кривой IS вправо, и LM влево поставят под сомнение конечные выводы проведенного ранее анализа. Следовательно, если воздействие эффекта благосостояния было ожидаемым экономическими агентами, то движение экономики в точку E' будет невозможно до тех пор, пока этот эффект не станет весьма существенным.

Однако механизм формирования ожиданий в явном виде не входит в кейнсианскую модель $IS-LM-BP$. Хотя совершенно очевидно, что введение механизма рациональных ожиданий в прогнозы экономических агентов относительно будущего значения валютного курса существенно модифицирует конечные выводы модели Манделла-Флеминга об эффективности государственного регулирования открытой экономики.

Если экономические агенты рациональны, то тотчас же после объявления правительством курса экономической политики они среагируют на ожидаемое изменение обменного курса, в целом смягчая любое государственное воздействие на уровень национального производства и занятости.

10.3. СОВРЕМЕННАЯ ВЕРСИЯ КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ (МОДЕЛЬ ДОРНБУША)

Р. Дорнбуш дополнил и развил рассмотренную в предыдущем разделе кейнсианскую модель открытой экономики. В 1976 г. он включил в модель посылки медленного согласования цен и рациональных ожиданий, а в 1978 г. кейнсианская модель была дополнена эффектом изменения благосостояния. Однако кейнсианская сущность модели в результате этих дополнений осталась прежней и модель Дорнбуша рассматривается в международной макроэкономике как современная версия кейнсианской модели *IS-LM-BP*.

Действительно, Дорнбуш формально солидарен с важнейшими выводами кейнсианской модели открытой экономики. В его модели капитал абсолютно мобилен в своем движении между странами, как это было у Манделла и Флеминга, а потенциальная производительность капитала является экзогенным параметром.

Однако Дорнбуш отказался от посылки фиксированных цен. В его модели цены товарного рынка медленно реагируют на возмущения в форме избытка спроса или предложения. В отличие от этого на рынке активов согласования осуществляются мгновенно в ответ на малейшие изменения в спросе или предложении, а покупатели и продавцы активов строят свои прогнозы на базе рациональных ожиданий, т. е. используют всю доступную им информацию и не совершают систематических ошибок. Поэтому в модели Дорнбуша ожидаемый уровень обесценения валюты совпадает с ее фактическим обесценением.

Разница в характере согласования цен на товарном рынке и рынке активов, принятая Дорнбушем в его модели, отражает выводы Хикса о том, что товарные цены в основе своей фиксированы, так как они замедленно реагируют на изменения спроса и предложения, в то время как на рынке активов цены гибки, поскольку они мгновенно меняются в ответ на непредвиденные события. Разница в характере ценового согласования на этих рынках означает, что паритет покупательной способности (одинаковые цены на однородные товары в различных странах, когда они выражены в единой валюте по текущему обменному курсу) соблюдается в длительном периоде.

Модель определения валютного курса Дорнбуша представлена следующей системой уравнений:

$$M - P = hi; \quad (10.5)$$

$$i = \hat{i} + r; \quad (10.6)$$

$$\dot{P} = A [a(r - P) + g + b(i - \dot{P})]. \quad (10.7)$$

Все переменные данной модели, кроме процентной ставки, даны в логарифмах:

M — логарифм номинальной денежной массы; P — логарифм номинального уровня цен; i — номинальная процентная ставка; r — логарифм номинального обменного курса (значение $\dot{r}$ положительно при обесценении валюты и отрицательно при ее удорожании); A — кривая Филлипса; g — переменная, представляющая фискальную политику.

Уравнение (10.5) представляет кривую *LM*, отражающую равновесие на денежном рынке. Уравнение (10.6) выражает процентный паритет, так как оно утверждает, что различные активы выступают как совершенные субституты с учетом ожидаемого обесценения. Уравнение (10.7) свидетельствует, что согласование цен связано с избытком спроса, который является функцией реального обменного курса ($r - P$), фискальной политики (g) и реальной процентной ставки ($i - \dot{P}$).

Инфляция у Дорнбуша связана с разницей между фактическим и потенциальным объемом производства. В свою очередь, фактический объем производства зависит от конкурентоспособности продукции (кривая *IS* сдвигается вправо, если конкурентоспособность возрастает в результате, скажем, обесценения валюты) и процентной ставки.

Однако ключевая особенность модели Дорнбуша, как уже отмечалось, заключается в различном характере согласований цен на рынке товаров и рынке активов. Согласование цен на товарном рынке происходит медленно. На рынке же активов любое событие может послужить причиной немедленного изменения обменного курса до уровня, при котором ожидаемые потери или выигрыш от владения капиталом будут полностью компенсированы разницей в номинальных процентных ставках в отечестве и остальном мире.

Большое внимание в модели Дорнбуша уделено неожиданным изменениям денежной массы. Допустим, что объявленное Центральным банком увеличение денежной массы оказалось неожиданным для экономических агентов и будет проводиться в жизнь в течение длительного времени. Экономические агенты, в совершенстве знающие, как функционирует экономика, и строящие свои прогнозы на основе рациональных ожиданий, начнут продавать отечественную валюту. В результате валюта обесценится.

При этом в процессе обесценения валютный курс пройдет точку нового равновесия длительного периода. Возникнет явление получившее название *перелет валютного курса*. С течением времени валютный курс постепенно вернется к своему равновесному значению длительного периода.

Что вызывает перелет валютного курса? Как только Центральный банк обнародует цифры нового денежного предложения, процентная ставка резко упадет. Ее падение заставит экономических агентов увеличивать свою кассовую наличность.

Заметим, что в короткий период цены товарного рынка характеризуются жесткостью. Проявляя инертность, они лишь постепенно начинают изменяться. Поскольку отечественная процентная ставка упала ниже мирового уровня, отечественная валюта постепенно начинает дорожать, достигая в длительном периоде такого уровня, при котором обеспечивается равная отдача от отечественных и зарубежных активов. Другими словами, удорожание валюты продолжается вплоть до достижения равновесного состояния обменного курса длительного периода.

Таким образом, экономическое объяснение перелета валютного курса вытекает из условия процентного паритета и является результатом инертности цен на товарном рынке в короткий период. В ходе согласования длительного периода обеспечивается соответствие между тенденцией к удорожанию, вызванной разностью между отечественной и мировой процентными ставками, и тенденцией к обесценению, диктуемой ожиданиями повышения общего уровня цен в отечестве.

Описанные выше процессы, толчком к развитию которых является неожиданное увеличение денежной массы в короткий период, показаны на рис. 10.11. По горизонтальной оси на всех четырех частях этого рисунка отложено время. При этом t_0 соответствует увеличению денежного предложения в короткий период, а t_1 — окончательному значению переменных в длительном периоде.

На рис. 10.11, а показано первоначальное улучшение в конкурентоспособности продукции сразу же после увеличения предложения денег, но до того как это увеличение повлияет на цены. Затем в промежутке $t_0 - t_1$ конкурентоспособность снижается, возвращаясь к первоначальному уровню длительного периода. При этом бросается в глаза серьезное расхождение динамики товарных цен с паритетом покупательной способности в период $t_0 - t_1$.

Рост денежного предложения сказывается и на объеме производства, который в момент t_0 возрастает, а затем постепенно выходит на прежний уровень (рис. 10.11, б). Процентная ставка в стране после резкого падения со временем сравнивается с мировым уровнем (рис. 10.11, в). И наконец, на рис. 10.11, г показана динамика валютного курса, отражающая эффект перелета.

Модель Дорнбуша подтверждает в целом выводы Р. Манделла и М. Флеминга об эффективности монетарной политики в условиях гибкого

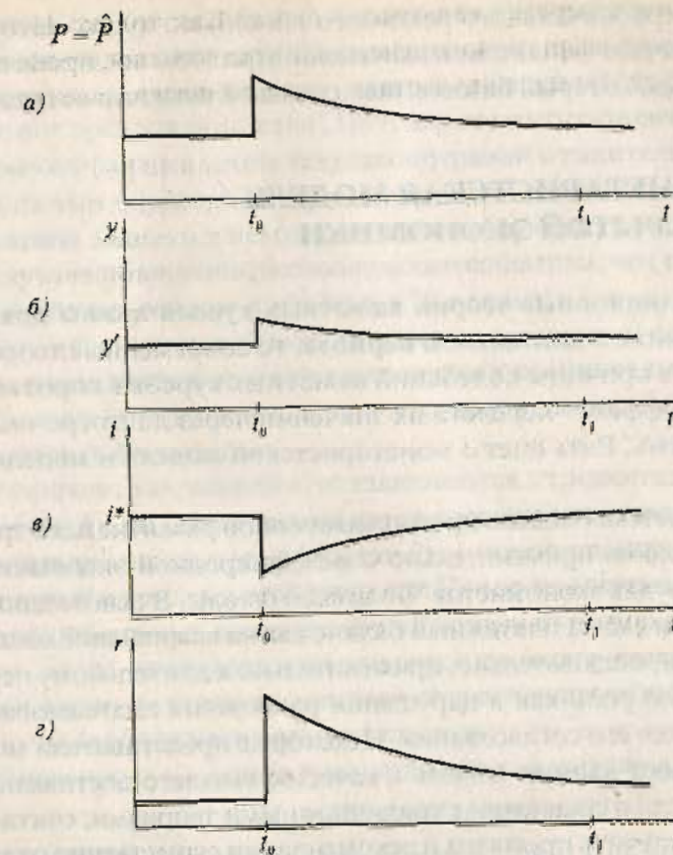


Рис. 10.11. Последствия неожиданной экспансионистской денежной политики в модели Дорнбуша

валютного курса. Хотя, как это было только что показано, влияние монетарного шока на объем производства скоротечно, а обменный курс перелетает долгосрочное равновесное значение.

Модель Дорнбуша позволяет выяснить влияние активной фискальной политики на общественное благосостояние и счет текущих операций платежного баланса. Как и в базовой кейнсианской модели, первоначальное воздействие фискальной экспансии проявляется в удорожании отечественной валюты и несбалансированности счета текущих операций. Кроме того, подобная политика порождает приток капитала из-за рубежа, увеличивая внешнюю задолженность страны.

Восстановление баланса по счету текущих операций происходит за счет обесценения отечественной валюты. Однако это обесценение будет

не больше первоначального реального обменного курса, который существовал до начала финансовой экспансии. При этом возможен перелет валютного курса, который базовой кейнсианской моделью не предусмотрен.

10.4. МОНЕТАРИСТСКАЯ МОДЕЛЬ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

Если традиционные теории валютных курсов важны для объяснения их динамики в длительном периоде, то современные теории позволяют выявить причины колебаний валютных курсов в коротком периоде, включая эффект перелета их значений через долгосрочный равновесный уровень. Речь идет о монетаристской модели и модели баланса портфеля.

Монетаристская модель представляет собой развитие идей традиционного монетаризма применительно к международной экономике, истоки которого в трудах экономистов Чикагской школы. В основе данной модели положен взгляд на платежный баланс как на важнейший денежный феномен. Деньги, следовательно, применительно к длительному периоду играют основную роль как в нарушении равновесия платежного баланса, так и в процессе его согласования. Некоторые представители монетаризма представляют данную модель в качестве высшего достижения экономической мысли в сравнении с традиционными теориями, считая что она способна обеспечить прогнозы и рекомендации существенно отличающиеся от тех, которые дает традиционный анализ.

В соответствии с монетаристскими взглядами дефицит платежного баланса возникает в результате превышения денежного предложения над денежным спросом. При фиксированном валютном курсе избыточное денежное предложение в форме международных резервов перетекает за границу и дает дефицит платежного баланса. В тоже время избыток платежного баланса порождается избыточным денежным спросом, который удовлетворяется притоком денег из-за рубежа.

После того как избыток денег уходит из страны или избыточный денежный спрос удовлетворяется притоком денег из-за рубежа, дефицит или избыток платежного баланса устраняется. Следовательно, в соответствии с монетаристскими взглядами существует **автоматически действующая тенденция к равновесию платежного баланса в длительном периоде**. Сказанное справедливо применительно к режиму фиксированного курса. Ситуация в условиях гибкого курса будет рассмотрена позднее.

Монетаристы концентрируют внимание на чистом дебитовом или кредитовом балансе по счету официальных резервов и на том воздействии, которое изменения в этом балансе оказывают на денежную базу страны и национальное предложение денег. Поэтому все расположенные выше статьи платежного баланса (счета текущих операций и капитала) не анализируются должным образом. Многие экономисты оценивают это как опасное упрощение. Однако в некоторых случаях монетаристские исследования дают лучшее объяснение экономическим событиям, чем традиционные работы (например, всплеск инфляции в 70-е годы).

В основе монетаристской модели положен следующий постулат: спрос на номинальные денежные остатки находится в положительной зависимости от номинального национального дохода и в длительном периоде характеризуется стабильностью.

Монетаристы, как известно, отталкиваются от известного уравнения обмена: $MV = Py$. Отсюда спрос на деньги может быть выражен уравнением кембриджской школы: $M_d = kPy$, где Py — номинальный национальный доход (валовой национальный продукт). При этом допускается что номинальный национальный доход равен или близок к уровню дохода полной занятости. Далее, предполагается что спрос на деньги находится в обратной зависимости от уровня процентной ставки или альтернативных издержек хранения свободных денежных остатков.

Функция спроса на деньги в монетаристской модели имеет вид:

$$M_d = (P^a y^b u) / (i^c), \quad (10.8)$$

где M_d — спрос на номинальные кассовые остатки; P — внутренний уровень цен; y — реальный национальный доход; a — эластичность спроса на деньги по цене; b — эластичность спроса на деньги по доходу; c — эластичность спроса на деньги по процентной ставке; u — ошибки.

В целях упрощения допустим, что денежный спрос связан только с номинальным национальным доходом или номинальным валовым национальным продуктом. Тогда предложение денег в национальной экономике может быть представлено как:

$$M_s = m(D + F), \quad (10.9)$$

где m — денежный мультипликатор; D — внутренний компонент денежной базы; F — внешний компонент денежной базы; $(D + F)$ — денежная база.

Внутренний компонент денежной базы (D) представляет собой внутренний кредит, предоставленный Центральным банком, или внутренние активы поддерживающие денежное предложение в стране. Внешний компонент денежной базы (F) представлен международными резервами, которые могут

быть увеличены или сокращены с помощью избыточного или дефицитного платежного баланса. В совокупности указанные компоненты образуют денежную базу страны или деньги повышенной силы.

При существующей в настоящее время системе частичных резервов каждый новый доллар в составе внутреннего или внешнего компонента денежной базы и помещенный на депозит в любом коммерческом банке в конечном итоге с учетом действия мультипликатора увеличивает денежное предложение страны. Так, новый депозит в один доллар в коммерческом банке позволяет ему предоставить в кредит 0,80 доллара, если норма официальных резервов равна 20%. Эти 0,80 доллара кредита, выданные первым банком, обычно используются для осуществления платежей и, в конечном итоге, окажутся на депозите в другом банке. Этот банк, в свою очередь, 80% этой суммы предоставит в кредит (0,64 доллара), а 20% суммы (0,16 доллара) обратит в резервы. Этот процесс будет продолжаться до тех пор пока исходный депозит в 1 доллар не станет резервной базой, равной $1 + 0,80 + 0,64 + \dots = 5$ долларов, и выступит в качестве составной части денежного предложения страны. Сумма 5 долларов получена путем деления первоначального депозита в 1 доллар на величину официального резервного требования в 20 %. Следовательно, денежный мультипликатор в нашем примере равен $1 / 0,2 = 5$. В целях упрощения допустим, что денежный мультипликатор представляет собой постоянную величину.

В состоянии равновесия спрос на деньги равен их предложению $M_d = M_s$. Если в этих условиях происходит рост спроса на деньги в результате, скажем, увеличения валового национального продукта, то он может быть удовлетворен либо увеличением внутреннего компонента денежной базы (D), либо притоком международных резервов или избытком платежного баланса (F). Избыточный спрос на деньги будет сбалансирован ростом F при условии, что Центральный банк не увеличивает D . В тоже время рост внутреннего компонента денежной базы (D) и предложения денег (M_s) приведет к сокращению внешнего компонента (F) и появлению дефицита платежного баланса.

Таким образом, избыток платежного баланса проистекает из избыточного спроса на деньги, который не балансируется ростом внутреннего компонента денежной базы (D).

Соответственно, дефицит платежного баланса является результатом излишнего предложения денег, который не устраняется Центральным банком, но корректируется оттоком резервов. При этом неравновесное состояние платежного баланса характерно только для короткого периода.

В длительном периоде оно автоматически устраняется в результате притока или оттока международных резервов.

В режиме фиксированного обменного курса правительство, по мнению монетаристов, не может полностью контролировать денежное предложение в длительном периоде. Когда Центральный банк попытается изменить D автоматически произойдет равное, но с противоположным знаком изменение F . Этот тезис несложно доказать, приравняв функции спроса и предложения денег (10.8 и 10.9) и преобразовав полученное равенство. Следовательно, Центральный банк может менять строение денежной базы, но не ее общую величину.

Исключением из этого правила являются страны, располагающие резервной валютой. Статус страны с резервной валютой позволяет сохранять высокую степень контроля за предложением денег, что предопределяет эффективность проводимой монетарной политики. Так, поскольку доллар США используется в качестве международных резервов, отток долларов из США оставит национальное предложение денег неизменным, если зарубежные страны сохраняют свои резервы выраженные в долларах на депозитах в американских банках. Однако рост долларовых остатков за рубежом означает увеличение международных резервов и денежной базы других стран. Следовательно, возникает известная асимметрия воздействия международного потока резервной валюты на денежные базы стран с резервной валютой и стран с обычной валютой. Внешний компонент денежной базы стран с нерезервной валютой меняется, тогда как денежная база стран с резервной валютой сохраняется неизменной в результате притоков и оттоков резервной валюты из-за рубежа.

Практические выводы, вытекающие из монетаристской модели валютного курса, противоречат выводам традиционного анализа. Например, если Центральный банк не увеличивает внутренний компонент денежной базы, то со временем вследствие роста валового национального продукта увеличится спрос на деньги, что приведет к появлению избытка платежного баланса. Такой излишек баланса может сохраняться год за годом. Из действия же кейнсианского мультипликатора национального дохода вытекает прямо противоположное развитие событий. Рост реального валового национального продукта по Кейнсу предполагает и рост импорта, т.к. $I_m = I_m(y)$, что, в свою очередь, приведет к ухудшению торгового и платежного баланса страны.

Монетаристская модель дает оригинальное объяснение причин возникновения инфляции и ее передачи из одной страны в другую. Если темп

роста денежного предложения в мировом сообществе равен темпу роста реального валового национального продукта в мире, то это исключает возникновение инфляции, в среднем уровень цен будет стабильным по крайней мере в длительном периоде. Отсюда следует, что в режиме фиксированного курса любая страна застрахована от инфляции если она не проводит экспансионистской или ограничительной фискальной политики, а ее денежная масса увеличивается в той же самой степени, что валовой национальный продукт. В среднем стабильность цен будет сохраняться даже в том случае если в отдельной стране денежное предложение несколько опередит рост реального валового национального продукта при условии балансирования денежной массы в других странах мира.

При прочих равных обстоятельствах страны, развивающиеся быстрее, чем мировая экономика в целом, окажутся перед фактом излишнего денежного спроса (избытка платежного баланса). При фиксированном валютном курсе этот избыточный спрос на деньги будет удовлетворен притоком денег (резервов) из-за рубежа. Соответственно, в странах, чей темп роста ниже среднемирового уровня, возникнет излишнее предложение денег (дефицит платежного баланса), которое может быть устранено оттоком денег (резервов) в другие страны мира. Монетаристы убеждены в том, что рост денежной массы соответствует реальному росту мировой экономики в целом, а, следовательно, средний уровень цен в мировом сообществе имеет тенденцию к стабильности в длительном периоде.

Инфляция в мировой экономике может проистекать только из чрезмерного предложения денег, а ее величина определяется превышением денежного предложения над темпом роста мирового валового национального продукта. Если, скажем, это превышение составляет 10%, то в мировой экономике возникнет 10% инфляция. При наличии фиксированного валютного курса страны, где темп роста денежной массы выше среднемирового, столкнутся с оттоком денег (резервов), тем самым экспортируя инфляцию за рубеж. Это особенно наглядно видно применительно к крупным странам. Так, США осуществляли денежную экспансию во второй половине 60-х — начале 70-х гг., что облегчалось их статусом страны с резервной валютой.

При фиксированном курсе дефицит или излишек платежного баланса не может устраняться международным движением потоков денег (резервов) в длительном периоде. В рамках длительного периода страны с неравновесным платежным балансом будут вынуждены стремиться обеспечить стабильность цен. В противном случае неизбежно изменение обменного курса их валют. Так, например, в 60-е гг. в Западной Германии

крупные потоки денег (резервов) из-за рубежа привели к высокой инфляции и девальвации марки в 1961 г. и 1969 г.

В условиях *свободного флотинга* в отличие от режима фиксированного курса не требуется международное движение денег (резервов), неравновесие платежного баланса немедленно устраняется автоматическим изменением обменного курса. Согласование происходит в результате изменения внутренних цен, которое сопровождается изменением валютного курса. Так, дефицит платежного баланса, возникший как результат избыточного предложения денег, приводит к автоматическому обесценению национальной валюты, что, в свою очередь, вызывает рост цен, а, следовательно, и увеличение спроса на деньги. В результате поглощается излишнее предложение денег и автоматически устраняется дефицит платежного баланса. Соответственно, излишек платежного баланса, возникший в результате чрезмерного спроса на деньги, автоматически приводит к заметному удорожанию национальной валюты, что, в свою очередь, порождает тенденцию к снижению внутренних цен, а, следовательно, устраняет излишек и в спросе на деньги и в платежном балансе.

Таким образом, если в режиме фиксированного курса устранение неравновесия платежного баланса связано с движением международных потоков денег (резервов), а страна не контролирует предложение денег и внутреннюю денежную политику, то при гибком курсе неравновесие платежного баланса автоматически корректируется изменениями обменного курса, международное движение денег (резервов) в этом случае не происходит, а страна располагает полным контролем над предложением денег и денежной политикой.

Монетаристы полагают, что обесценение валюты вызывается избыточным темпом роста денежной массы в стране, тогда как удорожание валюты проистекает из недостаточного темпа роста денежной массы. Страна, сталкиваясь с сильным инфляционным давлением в сравнении с другими странами, что является следствием более быстрого темпа роста денежной массы относительно темпа роста объема производства и спроса на деньги, обнаруживает, что обменный курс ее валюты растет, т.е. ее валюта обесценивается. В тоже время страна, сталкиваясь со слабым инфляционным прессингом со стороны других стран мира, находит, что обменный курс ее национальной валюты снижается, т.е. ее валюта дорожает. Монетаристы считают, что обесценение доллара и удорожание немецкой марки в 70-х гг. было порождено избыточным ростом денежной массы и инфляционным давлением в США и много меньшим темпом роста денежной массы и инфляционным давлением в Западной Германии по сравнению с другими странами мира.

В условиях гибкого обменного курса мир в известной степени защищен от монетарной экспансии отдельных стран. Страны с чрезмерным ростом денежной массы и обесценивающейся валютой не смогут передавать инфляционное воздействие остальному миру через увеличивающийся объем импорта (через кейнсианский мультипликатор внешней торговли). Инфляционное воздействие скорее будет оказываться через прямой экспорт денег (резервов). Этот процесс займет известное время, а его эффект будет зависеть от структурных условий за рубежом и наличии слабых мест в мировой экономике. В условиях управляемого флотинга Центральный банк проводит операции на зарубежных валютных рынках и теряет (накапливает) международные резервы, предотвращая тем самым излишнее обесценение (удорожание) национальной валюты. В такой ситуации дефицит платежного баланса частично автоматически устраняется с помощью обесценивания национальной валюты, частично корректируется путем утраты международных резервов. В результате национальное предложение денег воздействует на дефицит платежного баланса, а внутренняя монетарная политика перестает быть эффективной. При управляемом флотинге денежное предложение испытывает так же воздействие оказываемое инфляционной или дефляционной политикой, проводимой другими странами, хотя и в меньшей степени, чем при фиксированном обменном курсе.

Существенно отличаются от оценок кейнсианцев монетаристские выводы о том как международные потоки капитала реагируют на изменения в разнице международных процентных ставок. Монетаристы утверждают, что различие в номинальных процентных ставках по отдельным странам связано с ожидаемыми изменениями обменных курсов, которые, в свою очередь, отражают ожидания различных темпов инфляции, а, следовательно, различных темпов роста денежной массы. Если, например, национальная процентная ставка больше зарубежной, то возникают ожидания высокой инфляции не за рубежом, а в отечестве, что в коротком периоде означает обесценение валюты. Поэтому экономические агенты, сокращая кассовые остатки в отечественной валюте, увеличат спрос на иностранную валюту.

10.5. МОДЕЛЬ БАЛАНСА ПОРТФЕЛЯ В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

Модель баланса портфеля в открытой экономике, разработкой которой занимались Брансон и Хендерсон (1985 г.), Дрискелл (1980 г.), Ли (1983 г.), развивает идеи монетаристской модели, внося в нее новые по-

ложения. В частности, модель баланса портфеля предполагает, во-первых, что экономические агенты располагают портфелем международных активов, выраженных в различных валютах. При этом иностранная валюта и облигации являются субститутами отечественной валюты и облигаций. Поэтому функция спроса на деньги здесь более сложная, чем в монетаристской модели, а при определении валютных курсов необходимо учитывать совершенную заменяемость отдельных видов активов.

Во-вторых, в модели баланса портфеля основное внимание уделяется краткосрочному воздействию на обменные курсы изменений в предложении финансовых активов. Монетаристы же в определении валютных курсов делают акцент на стационарное состояние экономики в длительном периоде.

В-третьих, в модели баланса портфеля присутствует анализ эффекта благосостояния, так как изменения обменных курсов влияют на благосостояние держателей активов в иностранной валюте.

Рассмотрим более обстоятельно исходные посылки модели баланса портфеля в открытой экономике. Данная модель предполагает, что отечественные деньги являются лишь одним из *многих видов финансовых активов*, которыми располагают экономические агенты. В простейшем случае индивидуумы и фирмы сохраняют свои активы в портфеле, включающем в себя отечественные деньги (M), местные облигации (B) и иностранные облигации ($\hat{B}$).

Наличие отечественных денег в портфеле объясняется необходимостью осуществления текущих деловых платежей и расчетов. Побудительный мотив владения местными облигациями состоит в получении дохода, хотя здесь присутствует известный риск, связанный с невыполнением обязательств. Иностранные облигации, деноминированные в иностранной валюте, также обеспечивают доход, но одновременно несут в себе добавочный риск, связанный с тем, что иностранная валюта со временем может обесцениться и вызвать потери капитала. Но владение иностранными облигациями позволяет экономическим агентам также и *распределять* риск, ибо шоки, уменьшающие отдачу в одной стране, вовсе не обязательно одновременно имеют место в других странах.

В соответствии с идеями модели баланса портфеля равновесие применительно к каждому виду финансовых активов наступает тогда, когда спрос на него равен предложению. При данных вкусах и предпочтениях, величине накопленного имущества, уровнях процентной ставки в отечестве и за рубежом, ожиданиях изменения обменных курсов, уровне инфляции в отечестве и за рубежом и т.д. экономический агент осуществляет

выбор такого портфеля, который позволяет максимизировать его полезность. Изменение любого из перечисленных выше параметров заставит его изменить структуру портфеля с тем, чтобы достигнуть нового желаемого равновесия. Поскольку экономические агенты вынуждены постоянно диверсифицировать и балансировать имеющиеся у них финансовые активы, исходя из принципа максимизации полезности, данная модель и получила название модели баланса портфеля.

Монетаристы же концентрируют внимание исключительно на соотношении спроса и предложения отечественных денег. В их модели резиденты данной страны сохраняют свое имущество исключительно в виде отечественных активов и не предъявляют спрос на иностранные активы.

Увеличение видов активов, составляющих портфель экономического агента означает, что функция спроса на деньги усложняется. Она будет включать процентную ставку в отечестве и в остальном мире, ожидаемую инфляцию в отечестве и за рубежом и премию форвард на срочном валютном рынке. Зарубежный и отечественный доходы выступят в роли добавочных независимых переменных в функциях спроса на деньги в отечестве и за рубежом.

В модифицированном виде функция спроса на деньги войдет в уравнение обменного курса, которое может быть представлено как

$$r = f(M, B, \hat{M}, \hat{B}).$$

В числе других важнейших посылок модели баланса портфеля в открытой экономике можно назвать следующие:

- отечественная экономика чутко реагирует на изменения цен на всех рынках, включая международный финансовый рынок;
- процентные ставки за рубежом поддерживаются правительствами соответствующих стран;
- ожидания относительно курса форвард и уровня инфляции являются в основе своей адаптивными, так как экономические агенты пересматривают свои прогнозы с учетом допущенных в прошлом ошибок. Иногда предполагается, что ожидания формируются рационально.

Рассмотренные послылки модели баланса портфеля в открытой экономике можно проиллюстрировать с помощью рис. 10.12, на котором представлен финансовый рынок. По оси ординат отложена номинальная процентная ставка, а по оси абсцисс — валютный курс как цена иностранной валюты, выраженная в отечественной валюте. Последнее означает, что при повышении обменного курса отечественная валюта обесценивается.

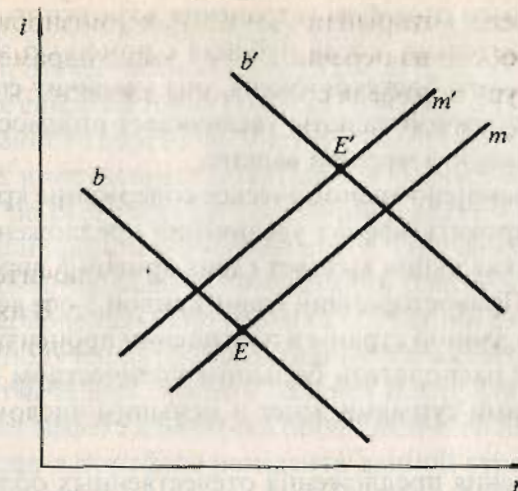


Рис. 10.12. Определение валютного курса в модели баланса портфеля

Кривая b отражает такие комбинации процентной ставки и обменного курса, при которых рынок облигаций уравновешен. Эта кривая имеет отрицательный наклон, что обусловлено следующими обстоятельствами. Если процентная ставка в отечестве растет, резиденты захотят увеличить число отечественных облигаций в своих портфелях. Поскольку предложение облигаций фиксировано, возникнет избыток спроса на них, а единственным способом его устранения может быть снижение стоимости отечественной валюты в иностранных облигациях. Следовательно, курс отечественной валюты вырастет, снизив тем самым стоимость реального имущества владельцев портфелей.

Следовательно, равновесие на данном рынке поддерживается с помощью косвенной связи между обменным курсом и отечественной процентной ставкой или прямой зависимости между стоимостью отечественной валюты и процентной ставкой.

Кривая m на рис. 10.12 отражает парные значения процентной ставки и обменного курса, при которых денежный рынок в отечестве находится в равновесии. Эта кривая имеет положительный наклон. Такой наклон кривой m означает, что по мере того как процентная ставка растет, обменный курс также повышается (т. е. стоимость отечественной валюты уменьшается) с тем, чтобы сохранить равновесие денежного рынка в условиях неизменного предложения денег. Рост процентной ставки снижает спрос на деньги, что в сочетании с неизменным предложением денег

является единственным способом устранения возможного дисбаланса на этом рынке. Действительно, когда публика с помощью эффекта дохода почувствует рост своего благосостояния, она увеличит спрос на деньги. Обесценение отечественной валюты увеличивает стоимость зарубежных облигаций, выраженную в местной валюте.

Теперь, когда выяснено экономическое содержание кривых b и m , мы можем проанализировать эффект увеличения предложения отечественных облигаций. Такая акция вызовет сдвиг кривой b вправо, и она займет положение b' . Правосторонний сдвиг кривой b объясняется потребностью резидентов данной страны в повышении процентной ставки, поскольку они будут располагать большим количеством отечественных облигаций, меньшими суммами денег и меньшим числом иностранных облигаций.

По мере увеличения предложения отечественных облигаций кривая m будет сдвигаться влево в положение m' . При этом, по мере того как правительство начнет операции на открытом рынке, денежное предложение будет сокращаться.

Общий итог подвижек кривых b и m выразится, прежде всего, в повышении отечественной процентной ставки. Что же касается воздействия сдвигов кривых на обменный курс, то оно может быть неоднозначным, так как зависит, во-первых, от того, какая из двух кривых сдвинулась в большей степени, и, во-вторых, от последовательности сдвигов названных кривых.

На рис. 10.12 кривая b сдвинулась в большей степени, чем кривая m . Поэтому отечественная валюта обесценилась. Если отечественные облигации и деньги являются более близкими субститутами, чем отечественные и иностранные облигации, то падение спроса на заграничные активы будет меньше, чем падение спроса на деньги.

Если бы в большей степени сдвинулась кривая m , то это означало бы падение обменного курса валюты, т. е. ее удорожание. В этом случае отечественные и иностранные облигации были бы более близкими субститутами, чем отечественные облигации и деньги. Поэтому спрос на иностранные облигации сократился бы в большей степени, чем спрос на деньги.

Увеличение предложения денег, спровоцированное, например, дефицитом государственного бюджета, является причиной сдвига кривой m вправо. В этом случае экономические агенты обнаружат избыток денежной наличности в своих портфелях. Они будут вынуждены произвести согласования своих портфелей, приспособившись к изменившейся

ситуации. Согласование портфелей приведет к избыточному спросу на иностранные и отечественные облигации. В результате внутренняя процентная ставка снизится (цена облигаций возрастет) под влиянием более высокого обменного курса или обесценения отечественной валюты. Увеличение числа иностранных облигаций в отечестве вызвано наличием здесь избытка по счету текущих операций и ростом общественного благосостояния при данном валютном курсе. При фиксированном предложении отечественной валюты и облигаций благосостояние страны снизится до его первоначального уровня в состоянии равновесия. Такой результат будет получен путем удорожания отечественной валюты.

Как уже отмечалось, модель баланса портфеля в открытой экономике учитывает эффект изменения общественного благосостояния. Действительно, если в портфеле резидента данной страны имеются иностранные активы, то в результате колебаний обменного курса их стоимость изменяется.

Применительно к короткому периоду эффект благосостояния означает, что меры государственного регулирования могут оказывать воздействие на реальный сектор экономики. Например, экспансионистская монетарная политика, увеличивая предложение денег и тем самым снижая процентную ставку в отечестве и обесценивая местную валюту, может привести к увеличению реального богатства владельцев портфелей за счет возрастания стоимости иностранных активов. Увеличение благосостояния приводит к росту всех составляющих совокупного спроса: растет личное потребление, увеличиваются инвестиционные расходы из-за низкой процентной ставки, растет объем экспорта вследствие обесценения отечественной валюты. Однако возросший совокупный спрос при данном совокупном предложении приведет к росту цен, что уменьшит влияние эффекта благосостояния.

Ситуация изменяется с переходом от короткого периода к длительному. Здесь все выводы данной модели смыкаются с выводами монетаризма. В длительном периоде деньги нейтральны, а все неденежные активы являются совершенными субститутами по отношению друг к другу. Поэтому соответствующие изменения цен и обменных курсов в конечном счете исключают любое воздействие на реальный сектор экономики.

Важной составляющей практически любой современной макроэкономической модели является механизм формирования ожиданий и, в частности, ожиданий будущего значения обменного курса.

В базовой кейнсианской модели ожидания рассматриваются как экзогенный параметр с тем, чтобы избежать трудностей моделирования

ожиданий как эндогенной переменной и упростить межвременной анализ. В современной версии кейнсианской модели и модели баланса портфеля открыто вводится механизм формирования ожиданий будущего значения валютного курса, основанный на том, что экономические агенты заглядывают в будущее и оглядываются на прошлое.

Адаптивные ожидания, как известно, предполагают, что информация о допущенных в прошлом ошибках используется при формировании текущего прогноза. Адаптивные ожидания хорошо зарекомендовали себя в условиях, когда валютный курс не подвержен серьезным колебаниям. В таких условиях прогноз основан на экстраполяции тенденций, наблюдавшихся в прошлом, и текущем поведении обменного курса. Экономические агенты могут использовать для построения прогноза изменения валютного курса, например, среднее его значение за определенный период в прошлом или применить более сложный временной анализ.

Однако такой тип формирования ожиданий не может иметь универсального применения, поскольку экономические агенты используют только прошлые данные для построения прогноза о будущем значении переменных. Анализ прошлой информации далеко не всегда является надежной основой для достоверного предсказания будущего. В частности, адаптивные ожидания мало что могут дать в периоды серьезных колебаний обменных курсов.

Когда налицо крупное отклонение обменного курса от его основы, применяют гипотезу рациональных ожиданий. В этом случае экономические агенты используют всю доступную им информацию, что позволяет им не совершать систематических ошибок в своих прогнозах.

Несмотря на большие трудности моделирования рациональных ожиданий, эта гипотеза является одним из ключевых моментов модели Дорнбуша и монетаристской модели определения валютных курсов.

В модели баланса портфеля поведение экономических агентов, основанное на рациональных ожиданиях, сочетается со специфическим поведением, учитывающем динамику валютного курса в прошлом. Широкое использование гипотезы рациональных ожиданий в моделировании поведения экономических агентов объясняется неудачей старых моделей с иным механизмом формирования ожиданий, которые не смогли адекватно объяснить изменения валютных курсов за последние десятилетия.

Прогнозирование валютного курса, учитывающее как опыт прошлого, так и тенденции будущего, отражает следующее уравнение:

$$\dot{r}^e = k \left(\sum_i C_i \dot{r}_{i-1} \right) + (1-k)(\dot{r}_i - r_i). \quad (10.10)$$

Первое слагаемое в правой части этого уравнения учитывает прошлую динамику обменного курса. Характер ожиданий во многом зависит от значения коэффициента C_i . Если $C_i > 0$, агенты экстраполируют прошлый и настоящий уровень обесценения валюты. При $C_i < 0$ они могут рассчитывать на возвращение курса к прежнему уровню. Если $C_i = 0$, то обменный курс трудно предсказуем, его динамика случайна и неопределенна и, следовательно, во внимание можно принимать только текущее значение курса.

Параметр k в этом уравнении определяет вес прошлого опыта. Если k приближается к единице, прогнозное значение валютного курса определяется преимущественно на основе его динамики в прошлом.

Второе слагаемое уравнения (10.10) отражает гипотезу рациональных ожиданий, позволяя заглянуть в будущее. Когда значение параметра k приближается к нулю, именно эта составляющая доминирует в определении прогноза валютного курса.

Таким образом, приведенное уравнение позволяет органически сочетать принципы адаптивных и рациональных ожиданий при формировании прогноза будущей динамики валютного курса.

Ключевые послышки рассмотренных моделей валютных курсов и их важнейшие переменные сведены в табл. 10.1.

Таблица 10.1

Сравнительная характеристика моделей определения валютных курсов

Ключевые послышки и важнейшие переменные	Базовая кейнсианская модель	Модель Дорнбуша	Монетаристская модель	Модель баланса портфеля
Паритет покупательной способности	Нет	Нет	Да	Да
Счет текущих операций платежного баланса	Да	Да	Нет	Да
Влияние международных различий процентных ставок на валютный курс	—	—	Да	—
Открытый процентный паритет ¹⁾	—	Да	Да ²⁾	—
Гибкость товарных цен	Нет	Малая	Абсолютная	Разная

Продолжение таблицы 10.1

Ключевые послылки и важнейшие переменные	Базовая кейнсианская модель	Модель Дорнбуша	Монетаристская модель	Модель баланса портфеля
Международная мобильность капитала	Некоторая	Абсолютная	Абсолютная	Некоторая
Ожидания	—	Рациональные	Рациональные	Рациональные и адаптивные
Воздействие фискальной экспансии на реальный объем производства:				
- при фиксированном валютном курсе	Да	—	Нет ¹	—
- при гибком обменном курсе	Нет	Да ⁴	Нет ³	Да ²
Воздействие монетарной экспансии на реальный объем производства:				
- при фиксированном обменном курсе	Нет	—	Нет	—
- при гибком обменном курсе	Да	Да ⁴	Нет	Да ⁴

Данные табл. 10.1 в упорядоченном виде содержат информацию о наиболее значимых разработках моделей открытой экономики, которые были предметом рассмотрения в данной главе.

В заключение следует подчеркнуть, что взятые вместе и традиционные и современные модели образуют простую и унифицированную теорию валютных курсов, которую все же нельзя рассматривать как полностью завершённую. Это связано с тем, что все рассмотренные модели не гарантируют полного и исчерпывающего объяснения фактической динамики валютных курсов в различных странах. Сказанное в полной мере относится к изменению обменного курса национальной валюты России, экономика которой носит переходный характер.

¹ Процентный паритет бывает открытый и закрытый. Открытый процентный паритет предполагает, что ожидаемый курс спот может отличаться от фактического во временном интервале. Закрытый процентный паритет представляет собой разницу между курсами спот и форвард, которая связана с различием процентных ставок.

² Только в длительном периоде.

³ С помощью эффекта предложения, а не спроса.

⁴ Да, но только временно и только в том случае, если политика проводится в течение длительного времени.

10.6. ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

Валютная политика, как известно, является относительно самостоятельной частью общеэкономической политики, которая и определяет ее цели и задачи. Следует оговориться, однако, что в нынешних российских условиях о социально-экономической политике государства вообще и валютной политике в частности, как о системе мер, преследующих достижение заранее намеченной цели, можно говорить весьма условно. Социально-экономическое развитие страны осуществляется преимущественно стихийно, а сменяющие друг друга кабинеты министров в лучшем случае в состоянии более или менее адекватно реагировать на фактически сложившуюся ситуацию, но отнюдь не формировать ее. Практика последних лет говорит о том, что правительство, подобно пожарной команде, вынуждено тушить возникающий то тут, то там огонь, но не в состоянии предотвратить само возгорание.

Становление валютной политики России во многом было предопределено полученным от бывшего СССР наследием в валютно-финансовой сфере, а ее эволюция происходила под знаком либеральной концепции экономического развития, основной смысл которой сводится к уменьшению государственного участия в регулировании экономики.

Будучи страной с переходной экономикой, Россия пытается проводить валютную политику, направленную на преодоление затянувшегося кризиса, создание предпосылок экономического роста, сдерживание инфляции и безработицы, обеспечение устойчивости платежного баланса. Эти целевые установки на практике можно реализовать только при условии обеспечения стабильности российского рубля. Поэтому поддержание курса национальной валюты является центральным элементом валютной политики государства.

Однако при всей значимости курсообразования, валютная политика не сводится только к системе мер по поддержанию стабильности национальной валюты. Другими составными элементами валютной политики выступают валютное регулирование и обслуживание внешнего долга. Следовательно, валютную политику государства в качестве важнейших составных элементов образуют меры по (1) поддержанию устойчивого курса национальной валюты, (2) валютному регулированию и (3) обслуживанию внешнего долга.

Все перечисленные элементы валютной политики взаимосвязаны друг с другом и на разных временных интервалах в зависимости от специфики складывающейся в стране социально-экономической ситуации их роль

может меняться, а, следовательно, на первый план выходить та или иная сторона валютной политики. Поэтому в становлении и развитии валютной политики России можно выделить несколько периодов или этапов.

На первом из них в качестве важнейшей задачи выступало формирование организационных и институциональных основ российской валютной политики. Необходимо было создать организационно-правовой механизм функционирования национальной валютной системы. В частности, требовалось решить такие вопросы как определение режима работы национального валютного рынка, порядок перераспределения валюты, статус и условия конвертируемости рубля, налаживание работы органов, регулирующих валютные отношения. Следовательно, в рамках начального периода на первый план выступило валютное регулирование как элемент валютной политики.

Либерализация внешнеэкономической деятельности в России, как известно, происходила с известным опережением общеэкономических реформ, она не была закономерным результатом рыночных преобразований и осуществлялась не поэтапно в соответствии с проведением институциональных и структурных изменений в экономике, а в форсированном режиме, зачастую опережая события, следствием которых она должна бы быть. Сказанное в полной мере справедливо в отношении валютной политики государства.

К моменту становления России в качестве суверенного государства фактически уже была ликвидирована валютная монополия и монополия внешней торговли, существовавшие в бывшем СССР. Право на осуществление международных сделок, открытие и ведение валютных счетов получили практически все предприятия и организации как государственного, так и частного секторов. Они могли покупать и продавать валюту по рыночному курсу. Более того, с конца 80-х годов Совет Министров СССР разрешил использовать свободно конвертируемую валюту в расчетах между хозяйствующими субъектами, а также между ними и государством. В 1990 году специальным постановлением Совета Министров СССР иностранная валюта официально получила статус платежного средства на территории СССР.

Другими словами, правительство по собственной инициативе грубейшим образом погрело важнейший принцип организации денежного обращения в любой национальной экономике — принцип единственности эмитируемой валюты и эмитирующего органа. В стране возникла парадоксальная ситуация: Госбанк СССР продолжал эмитировать рубли, но параллельно в качестве платежного средства официально использовалась

иностранная валюта. Свободно конвертируемая валюта фактически превратилась в один из компонентов денежной массы страны. При этом в стране существовала множественность валютных курсов, поскольку практиковалось применение диверсифицированных валютных коэффициентов и нормативов валютных отчислений.

С развалом СССР возникла проблема обособления валютно-финансовой и денежной системы России от соответствующих систем бывших союзных республик, ставших суверенными государствами. На постсоветском пространстве формировались переходные экономики различных типов, в которых денежно-кредитные и финансовые сферы играли неодинаковую роль в системе рычагов управления народным хозяйством. Промедление с решением проблемы обособления валюты создавало угрозу высокой инфляции и утраты контроля за развитием инфляционных процессов.

Весьма немногочисленные нормативно-правовые акты по регулированию экспортно-импортных операций и валютному регулированию по инерции издавались исключительно в отношении государственных предприятий и организаций. Хозяйствующие субъекты иных форм собственности оказались в организационно-правовом вакууме, что создавало благоприятную почву для всевозможных злоупотреблений. Достаточно напомнить, что первые коммерческие банки начали возникать с конца 80-х годов, тогда как первая инструкция, регламентирующая учет и отчетность по размерам открытой валютной позиции, появилась только в мае 1993 года.

Вплоть до 1995 года вне поля зрения государства оставались вопросы обоснованности приобретения валюты резидентами и осуществления платежей в иностранной валюте за поставки импортных товаров. Отсутствие действенного контроля за приобретением и использованием иностранной валюты в частном секторе экономики открывало широкие возможности для нелегального оттока капитала за рубеж.

Для полноты картины необходимо упомянуть рост внешней задолженности, который резко ускорился во второй половины 80-х годов из-за падения мировых цен на нефть. Поэтому Россия получила в наследство от СССР весьма внушительный внешний долг, структура которого была далеко не оптимальной. Речь идет о том, что в общей сумме долга соотношение краткосрочных и долгосрочных обязательств было весьма неблагоприятным для страны. Доля краткосрочных обязательств со сроком погашения до одного года и соответственно высокой процентной ставкой составляла почти половину общей суммы задолженности.

К сожалению, эта негативная тенденция в источниках внешних заимствований сохранилась и после распада СССР. Дело в том, что Россия в течение нескольких лет не располагала международным кредитным рейтингом. Рейтинги, выставляемые такими агентствами как Mood's, Standard & Poor's, Fitch IBCA, открывают доступ стране на мировой рынок капитала и определяют цену, которую она будет платить за привлеченные заемные средства. Несколько букв рейтинга, ежедневно распространяемые информационными агентствами по всему миру, оценивают кредитоспособность страны или компании и позволяют осуществлять займы на открытом рынке по соответствующей процентной ставке. Страна, не располагающая международным кредитным рейтингом, по существу, не является полноправным заемщиком, она лишена возможности выхода на мировой рынок капитала.

В свое время СССР широко практиковал долгосрочное кредитование ряда развивающихся стран со средним сроком погашения обязательств в 15,5 года, включая 4 льготных года по ставке 1,8%. Источником же этих кредитов в значительной степени были краткосрочные займы с высокой процентной ставкой. При этом условия предоставления долгосрочных кредитов развивающимся странам не предусматривали надлежащего обеспечения их возврата, что впоследствии сказалось на фактическом исполнении обязательств странами-должниками. Поэтому обслуживание внешнего долга превратилось для России в фактор обострения внутриэкономических трудностей.

Важнейшими итогами начального этапа становления валютной политики России явились:

- формирование национального валютного рынка, создание органов государственного регулирования валютного рынка, определение их функций;
- отмена множественности валютных курсов и переход к свободному флотингу;
- обеспечение внутренней конвертируемости национальной валюты, т.е. купли-продажи за рубли иностранной валюты для резидентов;
- сотрудничество с МВФ, Мировым банком, Парижским и Лондонским клубами и другими международными экономическими организациями.

Однако в рамках этого этапа удалось достичь далеко не все поставленные цели. Допущенные ошибки и просчеты привели к усилению инфляционных процессов, долларизации экономики, крупномасштабному нелегальному оттоку капитала за рубеж.

В концентрированном виде все недостатки валютной политики данного этапа проявились в так называемый «черный» вторник: 11 октября 1994 года курс российского рубля в течение одного дня упал на 25%. Стало ясно, что проводимая валютная политика нуждается в серьезной корректировке, что знаменовало собой наступление нового этапа эволюции российской валютной политики.

На новом этапе ее развития на первый план выступила задача борьбы с инфляцией и достижение финансовой стабилизации. Для достижения поставленной цели на первый план была выдвинута курсовая политика. Центральный банк России объявил о переходе от плавающего валютного курса рубля с периодическими интервенциями к режиму управляемого валютного курса. Управление валютным курсом со середины 1995 года стало осуществляться с помощью так называемого «горизонтального» коридора: 4,3–4,9 рубля за один доллар США.

Введение такого режима курсовой политики укрепило номинальный курс рубля, а это, в свою очередь, сказалось на экономическом поведении частных агентов. Так, коммерческие банки, для которых валютные спекуляции перестали быть выгодными, начали изменять структуру своих активов: переводить средства с валютного рынка, ослабляя тем самым давление на валютный курс рубля, на рынки государственных ценных бумаг и МБК. К концу 1995 года соотношение средств, находящихся на валютном рынке, рынке ГКО и МБК, составило 15: 80: 5 против 70: 15: 15 на начало года. Такое перемещение средств стало возможным в силу массового выпуска ГКО–ОФЗ Министерством финансов РФ в целях покрытия дефицита федерального бюджета.

Другой возможности вложения средств на российском финансовом рынке не было, т.к. долгосрочные ценные бумаги не эмитировались. Бюджетный дефицит увеличивался, а его покрытие за счет государственных краткосрочных ценных бумаг закономерно приводило к росту их доходности.

Однако достигнутое равновесие было неустойчивым, в длительном периоде оно неизбежно было бы нарушено. Рост доходности краткосрочных долговых обязательств, с одной стороны, позволял Центральному банку косвенно поддерживать валютный курс рубля в заданных границах, но, с другой стороны, это неизбежно приводило к увеличению расходов по обслуживанию внутреннего государственного долга, обостряя проблему бюджетного дефицита. При этом важно отметить, что если стабильность рубля удалось обеспечить в сравнительно короткие сроки, то проблема обострения дефицита федерального бюджета проявилась не сразу,

она обострялась по мере создания пирамиды ГКО–ОФЗ. Образовался порочный круг, который рано или поздно должен был быть разорван. Пирамида ГКО–ОФЗ, как и любая другая финансовая пирамида, со временем должна была рухнуть.

Однако на первых порах достигнутые успехи в стабилизации валютного курса рубля заставляли забыть о грядущей опасности. На волне эйфории, вызванной финансовой стабилизацией, в мае 1996 года Президентом Российской Федерации был подписан печально известный указ, по которому вводилась не больше и не меньше как внешняя конвертируемость рубля, а страна была обязана в полном объеме выполнять требования статьи 8 Устава МВФ, включая выкуп национальной валюты у нерезидентов. Другими словами, было объявлено, что рубль становится твердой валютой подобно доллару США, немецкой марке или японской йене.

Со временем опасность обвала пирамиды ГКО–ОФЗ нарастала и не замечать ее стало невозможно. Вместо кардинального решения проблемы монетарные власти страны принимают решение паллиативного характера. Выход из создавшегося положения они увидели в том, чтобы заменить «горизонтальный» валютный коридор на «наклонный» в сочетании с либерализацией условий допуска иностранных инвесторов на внутренний рынок ГКО–ОФЗ.

«Наклонный» валютный коридор, введенный в середине 1996 года, означал введение плавного механизма обесценения российского рубля. Появление же на внутреннем рынке краткосрочных заимствований иностранных инвесторов, привлеченных сверх доходностью отечественных ГКО–ОФЗ, привело к притоку в страну свободно конвертируемой валюты из-за рубежа. В свою очередь, приток средств из-за рубежа вызвал следующие последствия:

- доходность государственных ценных бумаг несколько снизилась;
- возросли международные резервы Центрального банка;
- часть внутреннего государственного долга автоматически превратилась в долг внешний.

Последнее обстоятельство имело принципиально важное значение с точки зрения дальнейшей эволюции российской валютной политики. Зарубежных инвесторов на рынке краткосрочных государственных ценных бумаг интересовала исключительно прибыль от высокодоходных ГКО–ОФЗ. С помощью форвардных контрактов они конвертировали получаемую прибыль в рублевом выражении в целях репатриации дохода и воздерживались от долгосрочных инвестиций.

Для России же появление на внутреннем рынке ценных бумаг иностранных инвесторов означало, что эффективность политики управляемого валютного курса стало напрямую зависеть от урегулирования проблемы обслуживания внешнего долга. С одной стороны, покупка государственных ценных бумаг иностранными инвесторами увеличивала внешний долг России, но, с другой стороны, эти средства можно было направить на решение внутриэкономических проблем.

Следовательно, страна получила дополнительный источник внешних заимствований: если раньше Россия могла получать кредиты только у международных экономических организаций, то с 1996 года в ее распоряжении оказались средства частных иностранных инвесторов, привлекаемые через механизм ГКО–ОФЗ.

Но и это еще не все. В середине 1996 года Россия смогла получить так необходимые ей международные кредитные рейтинги у ведущих рейтинговых агентств мира. Это открывало для нее двери на мировой рынок капитала, появилась возможность прямых заимствований путем выпуска еврооблигаций.

Правительство не преминуло в полной мере воспользоваться новыми источниками внешних заимствований. Уже через год после либерализации условий допуска инвесторов на рынок ГКО–ОФЗ иностранное участие там оценивалось в 30%. Далее, получив кредитный рейтинг, Россия разместила еврооблигации на сумму 1 млрд. долларов со сроком погашения 5 лет по ставке 9%.

Расчет правительства сводился к тому, что репатриация прибыли, полученной иностранными инвесторами на рынке ГКО–ОФЗ, будет сокращаться, доходность рынка ценных бумаг понизится, инвестиции направляются не только в финансовый, но и реальный сектор российской экономики, произойдет переход от краткосрочного к долгосрочному инвестированию. Однако этим планам было не суждено сбыться, события развивались совсем по другому сценарию, а правительство оказалось заложником сложившейся ситуации.

Мировые цены на продукцию традиционного российского экспорта в это время продолжали снижаться. Реальный же курс российского рубля по отношению к доллару с учетом инфляции в США практически оставался неизменным, даже несмотря на наличие «наклонного» валютного коридора. В результате положительное сальдо торгового баланса стремительно сокращалось и в первом полугодии 1998 года по счету текущих операций страна получила отрицательное сальдо. Кредиты МВФ использовались не на развитие реального сектора экономики, а на поддержание

рынка ГКО, доходность которого достигала 200%. Значительная часть полученных кредитов оказывалась в конечном счете у западных инвесторов.

С 1997 года на валютно-финансовый рынок России негативное воздействие стал оказывать финансовый кризис, охвативший страны Юго-Восточной Азии. Это проявилось в усилении давления на валютный курс российского рубля, оттоке средств иностранных инвесторов с рынка корпоративных бумаг и рынка ГКО–ОФЗ, усилении репатриации прибыли, полученной в России.

С 1998 года мировые рейтинговые агентства неоднократно снижали кредитный рейтинг России. Каждое такое снижение оборачивалось очередным ростом доходности государственных ценных бумаг и усугубляло ситуацию на российском финансовом рынке.

Закономерным следствием указанных событий стало обострение проблемы обслуживания внешнего долга. Коэффициент обслуживания внешнего долга, рассчитываемый как отношение суммы погашения основного долга с ежегодными процентами к объему экспорта товаров и услуг, в первом полугодии 1998 года составил 84,8%, т.е. его максимально допустимое значение в 25% было превышено более чем в три раза.

На таком фоне обострялись внутренние проблемы, в числе которых можно назвать плохую собираемость налогов, недофинансирование бюджетного сектора экономики, сокращение валютных резервов, сохранение политической нестабильности. Самое же главное состояло в том, что положение в реальном секторе экономики не менялось.

В таких условиях были предприняты попытки внесения изменений частного характера во все элементы валютной политики. Так, Центральный банк отказался от «наклонного» кройдора и объявил о переходе к новой разновидности управляемого флоатинга – целевому курсовому ориентиру. На 1998–2000 годы был установлен среднесрочный целевой ориентир в 6,2 рубля за доллар США с максимально допустимыми значениями отклонений в обоих направлениях в 15%.

Была предпринята также попытка внесения изменений в практику формирования и обслуживания внешнего долга: упор был сделан на долгосрочное финансирование с помощью механизма прямых кредитов международных экономических организаций и привлечение средств частных инвесторов путем выпуска еврооблигаций. В первом полугодии 1998 года Россия получила кредиты международных организаций на общую сумму 7,3 млрд. долларов, было осуществлено несколько выпусков еврооблигаций на сумму почти в 5 млрд. долларов, хотя процентная ставка выросла с 9,25% в 1997 году до 12,4% в 1998 году. Кроме того, было разре-

шено совершать операции на рынке ГКО–ОФЗ частным лицам из числа российских граждан.

Однако эти меры правительства были запоздалыми, они не смогли укрепить доверие инвесторов к проводимой Центральным банком валютной политике. Ситуация на валютно-финансовом рынке страны продолжала обостряться. Так, полученные от МВФ кредиты участники рынка восприняли как дополнительную возможность конвертации средств, инвестированных в рублевые государственные облигации. Только за июль и первую половину августа 1998 года Центральный банк был вынужден израсходовать около 9 млрд. долларов из валютных резервов.

Правительству Кириенко не удалось добиться согласия Государственной Думы на проведение жестких мер в налогово-бюджетной сфере. Поэтому предпринятые правительством меры оказались не эффективными, а планы — не реализованными.

Финансовый кризис начался с того, что Центральный банк объявил об отказе от проводимой курсовой политики и введении с 17 августа границ изменения обменного курса российского рубля по отношению к доллару США в диапазоне 6,00 — 9,50 рубля. Одновременно с изменением обменного курса рубля был введен 3-х месячный мораторий на:

- выполнение обязательств по внутреннему государственному долгу;
- выплату основного долга по кредитам не резидентов;
- выполнение обязательств по форвардным валютным контрактам.

Принятые решения лишь подхлестнули ажиотажный спрос на свободно конвертируемую валюту. Уже через две недели Центральный банк был вынужден отказаться от политики удержания обменного курса в объявленном ранее диапазоне, что означало на практике девальвацию национальной валюты.

Девальвация российского рубля в сочетании с замораживанием государственных обязательств перед внутренними и внешними кредиторами представляли собой важнейшие формы проявления глубокого финансового кризиса, который не только сказался на состоянии экономики России, но существенно повлиял на ее взаимоотношения с мировым сообществом.

Мировой финансовый имидж страны был серьезно подорван. Ведущие мировые рейтинговые агентства снизили кредитный рейтинг России до такого уровня, что мировой рынок капитала оказался для нее практически закрытым. Иностранные инвесторы, возмущенные объявленным мораторием, стали обращаться в суды. Отечественные кредиторы осаждали закрытые двери таких коммерческих банков как СБС-Агро, Мост-банк,

Инкомбанк. Прекратилось обслуживание клиентов за рубежом по магнитным картам Visa и Master Card.

Кризис лишний раз показал, что финансовая стабилизация 1995–1998 гг., которую официальные власти представляли в качестве серьезного достижения проводимой экономической политики, на деле оказалась весьма хрупкой. Временные успехи в снижении инфляции, процентных ставок и курсовой динамики рубля в этот период не были подкреплены не только соответствующими подвижками в реальном секторе экономики, но и позитивными сдвигами в области государственных финансов. Поэтому частные экономические агенты не доверяли рублю, сохранялся устойчивый спрос на свободно конвертируемую валюту, инвесторы отказывались от долгосрочных вложений капитала в реальный сектор экономики.

Что же касается финансового кризиса в странах Юго-Восточной Азии, то он выполнил роль катализатора развития кризисных явлений в российской экономике. Высокая степень открытости российской экономики означала ее повышенную чувствительность к дисбалансу внешних рынков.

Финансовый кризис заставил правительство и Центральный банк отказаться от проводимой ранее валютной политики и принять срочные меры по укреплению валютно-финансового положения страны, восстановлению платежеспособности и кредитоспособности государства, обеспечению стабильности валютного курса, достижению равновесия платежного баланса. Это означало наступление нового этапа валютной политики государства.

Для устранения последствий финансового кризиса применительно к курсовой политике и политике валютного регулирования необходимо было усилить административное регулирование валютного рынка и валютный контроль за движением капитала. К числу административных мер такого рода относятся увеличение норм обязательной продажи валюты фирмами-экспортерами, регулирование открытой валютной позиции, санация банковской системы, изменение нормы обязательных резервов, изъятие депозитов государственных организаций из коммерческих банков и т.д. Подобные административные меры, как показывает практика, способны в сжатые сроки серьезно уменьшить привлекательность спекулятивной игры против национальной валюты, сократить отток капитала за рубеж.

В части обслуживания внешнего долга в после кризисный период исключительно значение важное приобрело разделение общего долга на долг бывшего СССР и собственно долг России. По долгу бывшего СССР

в ходе переговоров с иностранными партнерами можно достичь договоренности о частичном списании и (или) реструктуризации долга, отсрочки выплат оставшейся части долга.

Первые шаги в этом направлении уже сделаны. В феврале 2000 года в ходе переговоров с Лондонским клубом достигнута договоренность о сокращении размера долга бывшего СССР на 36%. Оставшаяся часть долга будет погашаться Россией в течение 30 лет с льготным периодом в 7 лет. В течение льготного периода при обслуживании долга будет применяться процентные ставки ниже рыночных, что обеспечит экономию порядка 6 млрд. долларов. Поскольку пик выплат придется на 2019–2020 гг., страна получает так необходимое ей ослабление долгового бремени.

Достигнутое соглашение открывает путь для проведения аналогичных переговоров с другими кредиторами и, прежде всего, с Парижским клубом государств – кредиторов бывшего СССР, которым Россия должна примерно 40 млрд. долларов.

В решении проблемы долгового кризиса реалистично выглядит и переуступка долгов бывшего СССР третьим лицам.

Что же касается собственно российского долга, то здесь весьма перспективными являются договоренности о реструктуризации долга, пролонгации кредитов, просрочке погашения процентов и (или) основной части долга. В решении проблемы обслуживания российской части внешнего долга возможно использование опыта урегулирования долгового кризиса развивающихся стран в начале 90-х годов в рамках Brady Plan. Речь идет о практике обмена долговых обязательств страны-должника, находящихся на руках у иностранных инвесторов, на участие в управлении государственными предприятиями.

В заключение заметим, что о валютной политике России в после кризисный период в настоящее время можно говорить лишь применительно к короткому периоду. Не следует забывать, что меры административного воздействия на валютный рынок эффективны только в коротком периоде. За его пределами эффективность подобных мер снижается и они могут дать обратные результаты, т.к. подмена рыночного механизма административным воздействием неизбежно сказывается на ценах. Поэтому после устранения ближайших негативных последствий финансового кризиса валютная политика должна проводиться другими методами и в других формах.

ВЫВОДЫ

1. Разработка моделей открытой экономики активно проводилась в трудах ряда экономистов на протяжении нескольких последних десятилетий. Наиболее значимыми моделями являются базовая кейнсианская модель и ее современная версия (модель Дорнбуша), монетаристская модель и модель баланса портфеля. Каждая из названных моделей исходит из разных посылок для определения ключевых параметров валютного курса и платежного баланса и по-разному оценивает степень воздействия монетарной и фискальной политики на эффективность функционирования открытой экономики.

2. Базовая кейнсианская модель представляет собой модель *IS-LM* для закрытой экономики, модифицированную применительно к условиям открытой экономики. Это значит, что к товарному и денежному рынку добавлен валютный рынок.

3. Цель государственной экономической политики в кейнсианской модели заключается в том, чтобы наряду с «внутренним» равновесием (пересечение кривых *IS-LM*) обеспечить и внешнее равновесие, отображаемое кривой *BP*. Работы Манделла и Флеминга показали, что экспансионистская монетарная политика эффективна только в режиме гибкого обменного курса, а фискальная политика при фиксированном валютном курсе.

4. В современной версии кейнсианской модели (модели Дорнбуша) смягчены некоторые исходные посыпки. Так, вместо жестких цен предполагается, что цены медленно согласуются. Далее, учтены изменения общественного благосостояния. И наконец, в открытой форме введены рациональные ожидания при формировании прогнозов динамики валютного курса.

5. Модель Дорнбуша подтверждает важнейшие выводы Манделла и Флеминга об эффективности государственного регулирования открытой экономики, внося в них определенные коррективы. Так, подтверждена эффективность монетарной политики при свободном обменном курсе и абсолютной мобильности капитала. Однако ее воздействие на реальный объем производства в отличие от базовой кейнсианской модели временно и сопровождается эффектом перелета валютного курса.

6. Монетаристская модель открытой экономики в качестве важнейших посылок принимает инфляцию и соблюдение паритета покупательной способности. Она обосновывает введение гибкого валютного курса и незначительное воздействие монетарной и фискальной политики на реальный объем производства. Процесс согласования, в ходе которого устанавливается равновесное значение обменного курса длительного пе-

риода, включает в себя и согласование по счету текущих операций платежного баланса.

7. Если монетаристская модель рассматривает спрос и предложение денег в отечестве и за рубежом в качестве важнейших факторов определения валютного курса, то в модели баланса портфеля учитываются спрос и предложение на другие финансовые активы как отечественные, так и иностранные. В длительном периоде обменные курсы складываются под воздействием процессов согласования в реальном секторе экономики. В коротком же периоде они отражают согласование финансовых активов и поэтому могут отклоняться от равновесного значения в долговременной перспективе. Неравновесие по счету текущих операций в этой модели является необходимым условием международных потоков финансовых активов.

8. Составными элементами валютной политики являются поддержание курса национальной валюты, валютное регулирование и упавление внешним долгом. Валютная политика представляет собой относительно самостоятельную часть общезкономической политики государства, которая определяет ее цели и задачи. Россия стремится к проведению валютной политики, направленной на преодоление экономического кризиса, поддержание равновесия платежного баланса и создание предпосылок экономического роста.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Базовая кейнсианская модель открытой экономики
«Внутреннее» и «внешнее» равновесие открытой экономики
Эффективность государственного регулирования открытой экономики
Модель Дорнбуша
Эффект перелета валютного курса
Монетаристская модель открытой экономики
Модель баланса портфеля
Валютная политика

ВОПРОСЫ И ЗАДАЧИ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что понимается под «внутренним» и «внешним» равновесием открытой экономики?
2. Какие рычаги экономической политики или их сочетание необходимо задействовать для достижения одновременного внутреннего и внешнего

равновесия применительно к каждой точке на приведенной ниже Сван-диаграмме?

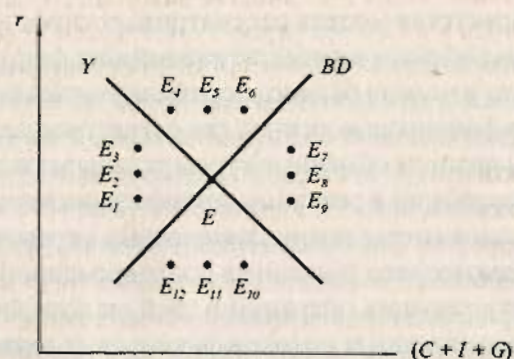


Рис. к задаче 2

3. Какую роль играет счет текущих операций платежного баланса в определении валютного курса в базовой кейнсианской модели?

4. Что понимается под абсолютной международной мобильностью капитала?

5. Как несовершенство международного рынка капитала сказывается на положении кривой BP ?

6. На приведенном ниже рисунке изображено одновременное внутреннее и внешнее равновесие в точке E . Используя данный рисунок, покажите:

а) какую смешанную политику нужно проводить, чтобы страна достигла уровня полной занятости с внешним равновесием?

б) что изменится если международным потокам капитала будет присуща совершенная мобильность?

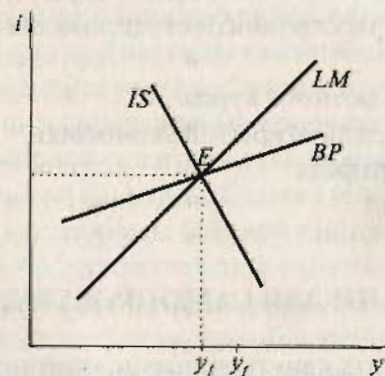


Рис. к задаче 6

7. Какие уточнения в выводах об эффективности монетарной и фискальной политики в открытой экономике вносит модель Дорнбуша?

8. Объясните, что порождает эффект перелета обменных курсов валют?

9. Монетаристская модель в качестве важнейших факторов определения валютного курса выдвигает спрос и предложение денег. Какие выводы отсюда следуют в части эффективности государственного регулирования экономики в коротком и длительном периодах?

10. Почему в соответствии с монетаристскими взглядами правительство утрачивает контроль над предложением денег в длительном периоде в условиях фиксированного валютного курса?

11. Как монетаристы объясняют процесс корректировки неравновесия платежного баланса при гибком валютном курсе? Какова специфика этого процесса в условиях фиксированного валютного курса?

12. По каким направлениям модель баланса портфеля развивает монетаристскую модель?

13. Допустим, что в некоей стране номинальный ВВП составляет 100, скорость оборота равна 4, а денежное предложение — 30 (цифры условные).

а) объясните почему страна будет иметь дефицит платежного баланса?

б) насколько сократится дефицит платежного баланса если внутренние цены в данной стране возрастут на 10% в результате девальвации национальной валюты?

в) каково будет состояние платежного баланса страны в случае роста внутренних цен на 20% под воздействием обесценения отечественной валюты?

14. В соответствии с законом единой цены цена торгуемых товаров страны А равна цене этих же товаров в стране В помноженной на обменный курс валют этих стран. Допустим, что в стране В происходит инфляция, а в стране А ее нет. Объясните почему в соответствии с монетаристскими взглядами страна А будет не в состоянии сохранять неизменные цены и постоянный обменный курс в длительном периоде?

15. Допустим, что в некоей стране экономические агенты располагают желаемой долей зарубежных облигаций в составе своих портфелей. Под воздействием обстоятельств экзогенного характера отечественная валюта начинает дорожать, а иностранная — обесцениваться, т.е. обменный курс падает.

а) как в соответствии с положениями модели баланса портфеля будет происходить процесс согласования?

б) что произойдет если за рубежом будет ожидать увеличение темпов инфляции?

ГЛОССАРИЙ

- Абсолютное преимущество** (absolute advantage) — способность страны производить один или несколько товаров с меньшими издержками по сравнению с другими странами.
- Автаркия** (autarky) — политика, ориентированная на закрытость национальной экономики от внешнеэкономических воздействий.
- Адаптивные ожидания** (adaptive expectations) — формирование ожиданий экономического агента относительно будущего значения переменных величин, происходящее на основе экстраполяции тенденций развития процесса в прошлом.
- Адвалорный тариф** (ad valorem tariff) — таможенная пошлина, устанавливаемая в процентах к стоимости импортируемых товаров.
- Активный торговый баланс** (favorable balance) — превышение экспорта страны над ее импортом.
- Активы** (assets) — деньги, ценные бумаги, банковские депозиты, недвижимость и другие объекты собственности экономических агентов.
- Анализ издержек и выгод** (cost-benefit analysis) — один из основных инструментов экономического анализа, предполагающий соотношение прямых и косвенных затрат с индивидуальными и общественными выгодами.
- Антидемпинговая пошлина** (antidumping duty) — временный сбор, вводимый импортирующей страной в целях компенсации потерь от товарного демпинга в размере разницы между ценами товара на внутреннем и мировом рынках.
- Арбитраж** (arbitrage) — получение прибыли путем присвоения разницы в ценах при продаже товаров, валюты и других активов на различных рынках.
- Бартер** (barter) — товарный обмен, совершаемый без помощи денег.
- Бегство капитала** (capital flight) — легальный и нелегальный перевод капиталов за рубеж резидентами страны.
- Валютное замещение** (currency substitution) — использование иностранной валюты вместо местной валюты или параллельно с ней в качестве средства обращения.
- Валютный контроль** (exchange control) — правительственная политика, направленная на ограничение вывоза национальной валюты и противодействующая ухудшению платежного баланса. Обычно применяется при завышенном курсе местной валюты.
- Валютная интервенция** (exchange market intervention) — покупка (продажа) иностранной валюты Центральным банком, который стремится поддержать фиксированный валютный курс или воздействовать в нужном направлении на плавающий валютный курс.
- Валютные ограничения** (exchange controls) — правительственные меры, регламентирующие операции с валютами других государств.
- Внешние валютные рынки** (foreign exchange market) — рынки, на которых осуществляется международная торговля и обмен иностранных валют.

- Внешняя экономия от масштаба** (external economies of scale) — снижение удельных издержек производства товара, вызванное изменением масштабов производства в отрасли.
- Внутриотраслевая торговля** (intra-industry trade) — международная торговля дифференцированной продукцией одной отрасли. Например, обмен между Италией и Германией отечественными марками автомобилей.
- Внутренняя мобильность факторов производства** (internal factor mobility) — свободное передвижение факторов производства между отраслями и регионами страны.
- Внутренняя экономия от масштаба** (internal economies of scale) — снижение удельных издержек производства товара, вызванное ростом объема производства фирмы.
- Возрастающая отдача от масштаба** (increasing returns to scale) — производственная ситуация, при которой объем производства возрастает более высокими темпами по сравнению с издержками.
- Всемирный банк, Мировой банк** (World Bank) — международная финансовая организация со штаб-квартирой в Вашингтоне, которая оперируя заемными средствами, оказывает помощь развивающимся странам в форме кредитов и технической помощи.
- Выигрыш от торговли** (gains from trade) — преимущества, получаемые страной в результате ведения торговли с другими странами.
- Выигрыш от специализации** (gains from specialization) — преимущество, получаемое страной, когда в ходе международной торговли она специализируется на производстве товаров, по которым располагает абсолютным или относительным преимуществом.
- Гипотеза сходства предпочтений** (preference similarity hypothesis) — созданная С. Линдером теория, объясняющая международную торговлю продукцией обрабатывающей промышленности между странами с примерно одинаковым уровнем душевого дохода сходством предпочтений потребителей.
- Граница производственных возможностей** (production possibility frontier) — кривая, отражающая различные альтернативные комбинации двух товаров, которые страна в состоянии произвести при полном использовании всех производственных ресурсов и применении лучших технологий.
- Девальвация** (devaluation) — снижение фиксированного обменного курса местной валюты по сравнению с иностранной по решению правительства или Центрального Банка.
- Демпинг** (dumping) — реализация товара на внешнем рынке по ценам ниже себестоимости или внутренней цены. Различают постоянный, спорадический и хищнический виды демпинга.
- Джей-кривая** (J-curve) — кривая, отражающая зависимость между валютным курсом и динамикой сальдо торгового баланса, конфигурация которой напоминает букву J.
- «Добровольное» ограничение экспорта** (voluntary export restraint — VER) — одна из форм нетарифных торговых ограничений, при которой одна из стран побуждает другую к «добровольному» ограничению экспорта.
- Дочерние компании** (subsidiary) — компании, в которых многонациональные фирмы владеют более чем половиной капитала.

- Естественное преимущество** (natural advantage) — способность страны производить какой-либо товар с относительно низкими издержками благодаря климатическим условиям или из-за обладания природными ресурсами.
- Закон единой цены** (law of one price) — закон, выражающий связь между обменными курсами и ценами в местной валюте на одинаковые товары в различных странах. Согласно этому закону международная разница в ценах на сходные товары сглаживается в результате торговли. Например, при обменном курсе 1 доллар равен 6 рублям чашка кофе в Нью-Йорке будет стоить 1 доллар, а в Москве — 6 рублей. Данный закон составляет основу паритета покупательной способности.
- Закон сравнительного преимущества** (law of comparative advantage) — сформулированный Д. Рикардо закон, в соответствии с которым основанием для возникновения и развития международной торговли является разница в издержках производства товаров, независимо от абсолютной величины этих издержек.
- Закрытая экономика** (closed economy) — экономика, не имеющая связей с зарубежными странами.
- Запретительный тариф** (prohibitive tariff) — высокий уровень ставки тарифа, который делает экономически невыгодным импорт товаров.
- Защита молодых отраслей** (infant industry argument) — один из аргументов сторонников политики протекционизма, в соответствии с которым новые отрасли нуждаются в защите с помощью тарифа вплоть до обретения ими подлинной конкурентоспособности на мировом рынке.
- Земля** (land) — фактор производства, под которым в экономической теории понимаются разнообразные природные ресурсы, используемые в производственной деятельности (земля, леса, пастбища, полезные ископаемые и др.).
- Золотой стандарт** (gold standard) — денежная система, утвердившаяся в Европе сразу же после окончания наполеоновских войн и господствовавшая вплоть до первой мировой войны. При золотомонетном стандарте денежная единица страны имела определенное, установленное законом золотое содержание, а банкноты свободно разменивались на золото.
- Излишек потребителя** (consumer surplus) — выгода, получаемая потребителем и возникающая из-за того, что он покупает товары не по цене спроса, а по равновесной цене.
- Излишек производителя** (producer surplus) — выгода, получаемая производителем вследствие того, что он продает свою продукцию на рынке по равновесной цене, а не по цене предложения.
- Инвестиции** (investment) — часть национального дохода, направляемая на производство инвестиционных товаров в стране. Валовые инвестиции — это общие расходы на новые товары производственного назначения, а чистые — их часть, предназначенная для расширения капитала.
- Инжиниринг** (engineering) — одна из форм международной передачи технологий, включающая широкий круг мероприятий по разработке технико-экономического обоснования проекта, проведению консультаций, надзора, испытаний и обслуживания оборудования.
- Инновации** (innovations) — использование изобретений для создания новых процессов и методов производства.

- Иммиграция** (immigration) — въезд иностранцев в страну на постоянное место жительства.
- Импорт** (import) — покупка товаров и услуг за рубежом.
- Капитал** (capital) — фактор производства, используемый в процессе производства для создания товаров и услуг. Функционирует в производственной, денежной и товарной формах.
- Капиталоемкий товар** (capital-intensive commodity) — товар, требующий для своего производства относительно больше капитала, чем труда.
- Квота** (quota) — количественное ограничение импорта (экспорта), устанавливаемое на определенный срок.
- Классификация развивающихся стран** — существуют классификации, разработанные ООН, ОЭСР и Мирового банка. ООН делит страны на три группы: 44 — наименее развитые, 88 — развивающиеся и 13 — нефтедобывающие страны члены ОПЕК. Классификация ОЭСР включает 61 страну с низким уровнем душевого дохода (в 1990 г. — менее 600 дол.), 73 страны со средним уровнем дохода, 11 новых индустриальных стран и 13 стран — членов ОПЭК. Классификация Мирового банка включает 125 стран (развитых и развивающихся) и подразделяет их на четыре группы: с низким уровнем дохода, средним, выше среднего и высоким.
- Комбинированный тариф** (compound tariff) — таможенная пошлина, устанавливаемая путем сочетания адвалорного и специфического тарифов.
- Конвертируемость валюты** (convertibility of currency) — способность валюты данной страны свободно обмениваться на валюты других стран и выступать во всех операциях без ограничений. Различают полную и ограниченную конвертируемость.
- Копирайт** (copyright) — форма правовой защиты авторских прав, запрещающая копировать и воспроизводить главным образом произведения искусства и литературы.
- Кривая предложения** (offer curve) — кривая, отражающая рост предложения по мере роста цены товаров.
- Кривая спроса** (demand curve) — кривая, изображающая количество товара, на который предъявлен платежеспособный спрос в зависимости от меняющейся цены.
- Либерализация торговли** (trade liberalization) — устранения препятствий и ограничений на пути международной торговли.
- Линия ВВ** (BB line) — комбинация процентной ставки и внутреннего объема производства, которая обеспечивает равновесие платежного баланса.
- Линия IS** (IS line) — линия, отражающая множество равновесных состояний на рынке товаров и услуг.
- Линия LM** (LM line) — линия, отражающая множество равновесных состояний денежного рынка.
- Лицензионное соглашение** (licensing agreement) — основная форма международной передачи технологий, в соответствии с которой лицензиар предоставляет разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию другой стороне (лицензиату).

- Макроэкономика** (macroeconomics) — часть современной экономической теории, объектом изучения которой является национальная экономика в целом и ее крупные составляющие.
- Международные валютные резервы** (international reserves) — золото, свободно конвертируемая валюта и другие активы, которые можно использовать для расчета с другими странами и международными организациями.
- Международный валютный фонд** — МВФ (International Monetary Fund — IMF) — международная финансовая организация, созданная в 1944 г. по решению конференции в Бреттон-Вудсе. Важнейшая задача МВФ сегодня — контроль за колебаниями обменных курсов валют в целях поддержания равновесия платежных балансов.
- Международная передача технологий** (international technology transfer) — межгосударственное перемещение научно-технических достижений, осуществляемое на коммерческой или безвозмездной основе.
- Международная макроэкономика** (international macroeconomics) — раздел международной экономики, изучающий модели открытых экономик и закономерности развития мирового хозяйства в целом.
- Международная микроэкономика** (international microeconomics) — раздел международной экономики, изучающий закономерности межстранового перемещения товаров и факторов производства, а также их рыночные характеристики.
- Международная мобильность факторов производства** (international factor mobility) — свободное перемещение факторов производства между странами.
- Международное разделение труда** (international division of labor) — специализация производства между отдельными странами на производстве определенной продукции.
- Международное разделение факторов производства** (international division of factors) — исторически сложившееся или приобретенное сосредоточение отдельных факторов производства в различных странах.
- Международный рынок** (international market) — часть национальных рынков, ориентированная на заграницу.
- Международная торговля** (international trade) — совокупность внешней торговли всех стран мирового сообщества.
- Международное техническое содействие** (technical assistance) — помощь, оказываемая мировым сообществом развивающимся странам и странам с переходной экономикой в области технологии, продуктов и управления.
- Международные финансы** (international finance) — раздел международной экономики, изучающий иностранные валютные рынки, платежный баланс и его согласование.
- Международная экономика** (international economics) — самостоятельная часть современной экономической теории, изучающая закономерности взаимодействия национальных экономик: движение потоков товаров, услуг и платежей внутри мирового сообщества, экономическую политику, определяющую и регламентирующую эти потоки и их воздействие на общественное благосостояние.
- Межотраслевая торговля** (inter-industry trade) — международная торговля однородной продукцией различных отраслей.

- Меркантилизм** (mercantilism) — теоретическая концепция XVII–XVIII века, сторонники которой рассматривали ограничение импорта и стимулирование экспорта как путь увеличения богатства страны.
- Миграция рабочей силы** (labor force migration) — перемещение трудоспособного населения из одних стран в другие на длительный срок, вызванное причинами экономического, политического, религиозного и иного характера.
- Микроэкономика** (microeconomics) — часть современной экономической теории, объектом изучения которой является экономическое поведение домохозяйств и фирм в национальной экономике.
- Мировой рынок** (world market) — сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, существующая на базе международного разделения факторов производства.
- Многонациональная корпорация** (multinational corporation) — фирма, которая: 1) продает свою продукцию более, чем в одной стране; 2) имеет производство в двух и более странах; 3) имеет собственников-резидентов различных стран. Фирма считается многонациональной, если отвечает хотя бы одному из перечисленных признаков.
- Модель жизненного цикла продукта** (product cycle model) — модель создана в конце 1960-х годов Р. Верноном. Каждый новый продукт проходит ряд стадий своего жизненного цикла. Новые виды продукции создаются в промышленно развитых странах с применением квалифицированного труда, а впоследствии их производство осваивается другими странами с менее квалифицированной рабочей силой.
- Монетный паритет** (mint ratio) — отношение официальной стоимости весовой единицы золота к официальной стоимости такой же единицы серебра.
- Монополистическая конкуренция** (monopolistic competition) — рыночная структура, представленная многими мелкими фирмами, производящими дифференцированную продукцию.
- Невидимая рука рынка** (invisible hand) — термин, введенный А. Смитом, суть которого в том, что не встречающее ограничений стремление индивидуума к собственной выгоде автоматически приводит к максимизации выгоды обществом в целом.
- Нейтральность денег** (neutrality of money) — положение экономической теории, суть которого в том, что изменение количества денег в обращении приводит только к изменению уровня цен, но не влияет на реальные переменные.
- Неконвертируемая валюта** (inconvertibility) — валюта, которая не обращается на внешних валютных рынках.
- Неомеркантилизм** (neomercantilism) — политика, в соответствии с которой страна явно стремится к активному торговому балансу для достижения какой-либо политической или социальной цели.
- Нетарифные торговые ограничения** (nontariff trade barriers) — многообразные ограничения на пути движения международных потоков товаров и услуг за исключением тарифов (квоты, субсидии, добровольное ограничение экспорта, демпинг, экологические, санитарные и прочие нормы).
- Неторгуемые товары и услуги** (nontraded goods and services) — товары и услуги, которые потребляются там, где они произведены. Неторгуемые товары и услуги не являются объектом международной торговли.

- «Ноу-хау» (know-how)** — предоставление технического опыта, секретов производства, информации и пр. Предмет «ноу-хау», будучи использован в производстве, создает известные преимущества, хотя и не обеспечен патентной защитой.
- Обменный курс (exchange rate)** — соотношение между валютами двух стран при их обмене.
- Обменный курс по кассовым операциям (spot rate of exchange)** — обменный курс валют для сделок, которые будут заключены в течение 48 часов.
- Обменный курс по срочным операциям (forward rate of exchange)** — обменный курс валют, используемый для сделок, которые состоятся в будущем.
- Обслуживание долга (debt service)** — сумма процентов и основной части внешнего долга, подлежащих оплате.
- Общественная кривая безразличия (community indifference curve)** — кривая, отражающая множество комбинаций двух товаров, которые обеспечивают обществу один и тот же уровень благосостояния.
- Операции на открытом рынке (open market operations)** — купля-продажа ценных бумаг Центральным банком страны.
- Оптимальный тариф (optimum tariff)** — тариф, который строится на основе максимизации выигрыша крупной страны от торговли путем улучшения условий торговли.
- Опционный контракт (options)** — контракт, дающий право, но не обязанность приобрести валюту или ценные бумаги по установленной цене в будущем в определенный срок.
- Открытая экономика (open economy)** — национальная экономика, связанная с зарубежными странами механизмами импорта, экспорта и финансовых операций.
- Относительная цена товара (relative commodity price)** — цена одного товара, выраженная в цене другого товара. Она равна альтернативным издержкам первого товара и задается абсолютным наклоном границы производственных возможностей.
- Относительная цена фактора производства (relative factor price)** — отношение цены одного фактора производства к цене другого фактора.
- Официальный обменный курс (official exchange rate)** — курс продажи и покупки местной валюты Центральным банком.
- Парадокс Леонтьева (Leontief paradox)** — такое название получили результаты изучения В. Леонтьевым структуры послевоенного экспорта и импорта США, которые противоречили теории Хекшера–Олина.
- Парижский клуб (Paris Club)** — группа правительственных кредиторов, занимающаяся реструктуризацией двусторонней государственной задолженности развивающихся стран.
- Паритет покупательной способности (purchasing power parity)** — отражает долговременную связь между инфляцией и обменными курсами валют различных стран. В абсолютной форме он утверждает, что курс обмена валют равен отношению их уровней цен, выраженных в стоимости потребительской корзины. Относительная форма паритета покупательной способности говорит, что процентные изменения валютных курсов равняются разности национальных темпов инфляции.

- Пассивный торговый баланс (unfavorable balance)** — превышение импорта над экспортом страны.
- Пассивы (liabilities)** — требования, выставленные фирме или юридическому лицу.
- Патентное соглашение (patent agreement)** — международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента.
- Плавающий обменный курс (floating exchange rate)** — валютный курс, складывающийся под влиянием спроса и предложения.
- Платежный баланс (balance of payments)** — отчет о результатах финансовых сделок страны с внешним миром за определенный период времени.
- Политика свободной торговли (free trade)** — политика, позволяющая международной торговле развиваться преимущественно под влиянием свободных сил спроса и предложения.
- Полная специализация (complete specialization)** — использование всех производственных ресурсов страны для производства только одного товара, предназначенного для международной торговли. Обычно имеет место при постоянных издержках.
- Портфель (portfolio)** — совокупность активов экономического агента.
- Портфельные инвестиции (portfolio investments)** — финансовая операция по приобретению акций, облигаций и других ценных бумаг за рубежом, оплачиваемая в местной валюте. Портфельные инвестиции снижают степень риска за счет диверсификации капитала, но не дают инвестору реального контроля над приобретенной собственностью.
- Принимающая страна (host country)** — страна, на территории которой осуществляются прямые зарубежные инвестиции.
- Приобретенное преимущество (acquired advantage)** — способность страны производить какой-либо товар с более низкими издержками благодаря применению передовых технологий.
- Проекты «под ключ» (turnkey projects)** — контракт на строительство предприятия, которое передается за установленную плату владельцу, когда достигнута полная готовность к эксплуатации.
- Производственная функция (production function)** — функция, увязывающая оптимальную величину произведенного продукта с объемом применяемых факторов производства. В простейшем случае имеет вид $Y = f(N, K)$.
- Протекционизм (protectionism)** — система ограничений на пути международных потоков товаров и услуг, вводимых государством в целях защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции.
- Процент (interest)** — цена, уплачиваемая за пользование заемными средствами.
- Процентная ставка (interest rate)** — плата заемщика кредитору в процентном выражении к сумме кредита сверх номинала полученного кредита.
- Прямые зарубежные инвестиции (direct investments)** — реальные инвестиции в предприятия, землю и другие инвестиционные товары за рубежом, позволяющие инвестору контролировать объект размещения капитала.
- Рациональные ожидания (rational expectations)** — формирование ожиданий относительно будущего значения экономических переменных, происходящее на

- основе всей доступной агенту информации, что позволяет ему не совершать систематических ошибок.
- Ревальвация (revaluation)** — повышение обменного курса валюты, осуществляемое по решению правительства.
- Резмиграция (re-emigration)** — возвращение эмигрантов на родину.
- Роялти (royalty)** — одна из форм выплаты вознаграждения при торговле лицензиями, которая представляет собой периодические отчисления, установленные в процентах от фактически полученной прибыли или объема продаж, при коммерческом использовании лицензии.
- Рынок спот (spot market)** — рынок немедленной поставки валюты.
- Сальдо заемных операций (базовый трансферт) (basic transfer)** — равен разнице между чистым притоком капитала и выплатами процента по общей сумме долга. Сальдо заемных операций свидетельствует о чистом притоке или оттоке валюты из страны в результате внешних заимствований.
- Сальдо текущего счета платежного баланса (current account balance)** — сальдо торгового баланса, дохода от реализованных услуг и односторонних платежей.
- Специальные права заимствования (special drawing rights — SDRs)** — особый тип международной валюты, используемый только для расчетов между государствами. Созданы МВФ в 1970 г. как дополнительное к золоту и доллару средство регулирования международных платежных балансов.
- Специфический тариф (specific tariff)** — ставки специфического тарифа выраженные в твердой сумме за единицу веса или объема импортируемых товаров.
- Ссуда, заем, кредит (loans)** — предоставление денег кредитором заемщику на определенный срок и под определенный процент.
- Страна базирования (home country)** — страна, на территории которой находится головное предприятие многонациональной компании.
- Счет операций с капиталом (capital account)** — раздел платежного баланса, отражающий движение частных иностранных инвестиций, государственных даров и займов.
- Тариф (tariff)** — налог на импорт, экспорт или транзит зарубежных товаров, устанавливаемый правительством.
- Теорема Хекшера–Олина (Heckscher–Ohlin theorem)** — страны стремятся экспортировать те фактороинтенсивные товары, в производстве которых они используют относительно избыточные производственные ресурсы, и импортировать товары, для производства которых требуются относительно дефицитные для них ресурсы.
- Технология (technology)** — фактор производства, под которым в экономической теории понимается совокупность технологически применяемых знаний.
- Товарная марка (trademark)** — одна из форм правовой защиты технологий, представляющая собой помещаемый на продукции фирмы рисунок, графическое изображение, инициалы основателя (владельца) фирмы и т. д.
- Торговля на основе различий предпочтений (trade based on differences in tastes)** — теория, объясняющая международную торговлю исключительно разницей во вкусах и предпочтениях потребителей отдельных стран.
- Торговый баланс (trade balance)** — соотношение экспорта и импорта страны за определенный отрезок времени, обычно за год.

- Торговая политика (commercial policy)** — правительственная политика, имеющая своей целью изменение товарных потоков, в частности ограничение импорта.
- Труд (labor)** — фактор производства, под которым понимается физическая и умственная деятельность человека, направленная на получение полезного результата.
- Трудоемкий товар (labor-intensive commodity)** — товар, требующий для своего производства относительно больше труда, чем капитала.
- Трудовая теория стоимости (labor theory of value)** — теория, созданная в рамках классической школы политической экономии, согласно которой стоимость или цена товара определяется трудом, затраченным на его производство.
- Управление портфелем (portfolio management)** — управление активами и пассивами экономического агента в целях достижения максимальной прибыльности имущества.
- Уравнение Фишера (Fisher equation)** — номинальные процентные ставки за вычетом ожидаемой инфляции равны реальным процентным ставкам, которые одинаковы в отдельных странах.
- Условие Маршалла–Лернера (Marshall–Lerner condition)** — валютный рынок стабилен, если сумма коэффициентов эластичности экспорта и импорта больше единицы. Если сумма этих коэффициентов меньше единицы, валютный рынок нестабилен, а обменные курсы подвержены сильным колебаниям.
- Условия торговли (terms of trade)** — соотношение индексов экспортных и импортных цен. Различают товарные или чисто бартерные условия торговли, а также доходные и факториальные условия торговли.
- «Утечка умов» (brain drain)** — миграционные потоки специалистов и людей с высшим образованием обычно из развивающихся стран в развитые.
- Факторы производства (factors of production)** — ресурсы или затраты, необходимые для производства товаров или услуг.
- Филиал (branch)** — предприятие, принадлежащее прямому инвестору.
- Финансовые рынки (financial markets)** — совокупность рыночных институтов, направляющих поток денежных средств от собственников сбережений к заемщикам.
- Форвардный контракт (forward contract)** — соглашение о купле-продаже валюты на определенную дату в будущем по цене, зафиксированной в момент составления контракта.
- Фьючерный контракт (futures contract)** — соглашение о продаже или покупке товаров или финансовых инструментов в оговоренный срок по цене, установленной при заключении контракта.
- Хеджирование (hedging)** — система заключения срочных контрактов и сделок, учитывающая вероятные изменения валютных курсов в будущем с целью избежать неблагоприятные последствия этих изменений.
- Ценные бумаги (securities)** — акции, облигации и другие финансовые инструменты, обращающиеся на финансовых рынках.
- Ценовая дискриминация (price discrimination)** — практика установления различных цен на однородную продукцию, не связанная с качеством товара или уровнем издержек.
- Чистая теория торговли (pure theory of trade)** — раздел международной экономики, анализирующий условия и выгоды от торговли на основе позитивного метода.

- Чистые потери (deadweight-loss)** — потери в излишке потребителя или производителя, которые не компенсируются ничьей прибылью.
- Чистый экспорт (net exports)** — экспорт товаров и услуг за вычетом импорта.
- Экономия от масштаба (economies of scale)** — условия, характеризующиеся снижением средних затрат в длительном периоде по мере укрупнения фирмы. Часто возникают в отраслях, где велики постоянные издержки.
- Экспорт (export)** — продажа товаров и услуг за границу.
- Экспортная субсидия (export subsidy)** — одна из форм нетарифных ограничений торговли, при которой правительство в явном или замаскированном виде субсидирует отечественных производителей в целях стимулирования своего экспорта и неявной дискриминации импорта.
- Экю (European currency unit)** — европейская коллективная валюта, рассчитанная на базе валютной корзины 12 стран. Вес, приданный каждой валюте, отражает относительную долю отдельных стран в ВВП Европейского сообщества.
- Эластичность (elasticity)** — мера реакции одной переменной на изменение другой, выраженная как отношение процентных изменений.
- Эмбарго (embargo)** — полный запрет на торговлю со страной.
- Эмиграция (emigration)** — выезд трудоспособного населения за границу на постоянное место жительства.
- Эффективность распределения ресурсов (allocative efficiency)** — способ распределения ресурсов, обеспечивающий производство максимально возможного объема продукции при данном объеме ресурсов и применении ресурсосберегающей техники и технологии.
- Эффект увеличения размеров рынка (effects of increased market size)** — увеличение емкости рынка монополистической конкуренции под влиянием международной торговли, в результате чего потребителям становится доступен гораздо более широкий выбор товаров по меньшим ценам, чем в условиях автаркии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Buiter Willem H.* International macroeconomics.— Oxford: Clarendon Press, 1991.
- Handbook of international economics.* Vol. 1, 2. /Edited by Jones Ronald W. and Kenen Peter B.— North-Holland, Amsterdam-New York-Oxford, 1984.
- Heffernan Shelagh, Sinclair Peter.* Modern international economics.— Blackwell, 1993.
- Ingram James C., Dunn Robert M.* International economics.— Third edition.— John Wiley and Sons, inc. 1993.
- Krugman Paul R., Obstfeld Maurice.* International economics. Theory and policy.— Second edition.— Harper Collins Publishers, 1991.
- Levi Maurice D.* International finance. The markets and financial management of multinational business.— Second edition.— McGraw-Hill, Inc. 1990.
- Salvatore Domenick.* International economics.— Third edition.— Macmillan Publishing Company, New York, Collier Macmillan Publishers, London, 1990.
- Куреев А.* Международная экономика: В 2-х ч. /Учеб. пособие для студентов вузов.— М.: Международные отношения, 1997.
- Кругман П. Р., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика.— 3-е изд./Пер. с англ.— М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1977.
- Линдерт П. Х.* Экономика мирохозяйственных связей.— М.: Издат. группа «Прогресс-Универс», 1992.
- Портер М.* Международная конкуренция/Пер. с англ.— М.: Международные отношения, 1993.

Учебное пособие

Овчинников Геннадий Петрович

Международная экономика

Верстка *А. Михайлова*

Дизайн обложки *А. Михайлова*

Издательство Михайлова В. А.

ЛР № 065090 от 07.04.97

Подписано в печать 12.04.00. Формат 70×100 1/16.
Печать офсетная. Печ. л. 24. Тираж 3000 экз. Заказ № 888.

Отпечатано с готовых диапозитивов
в ордена Трудового Красного Знамени ГП «Техническая книга»
Министерства Российской Федерации по делам печати,
телерадиовещания и средств массовых коммуникаций
198005, Санкт-Петербург, Измайловский пр., 29.