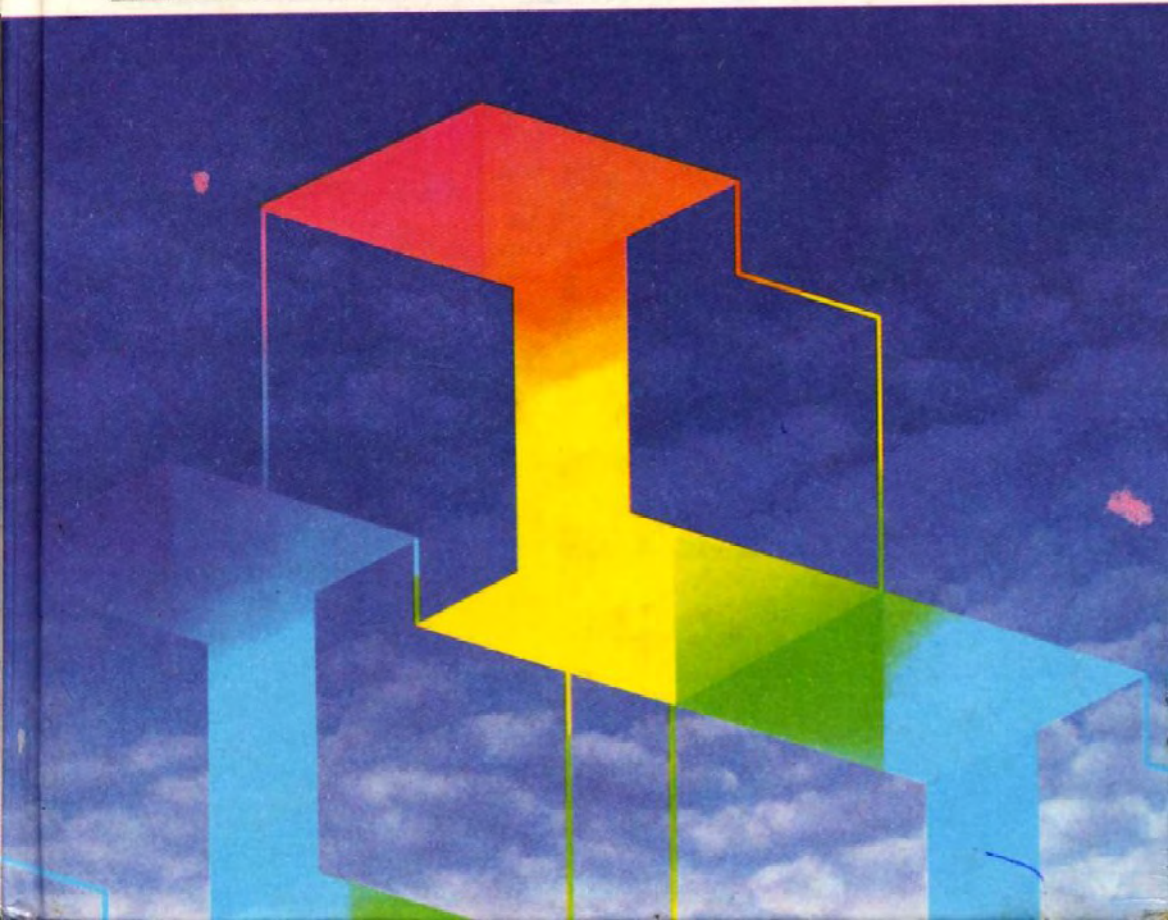


Алексей Киреев

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА



Алексей Киреев

**МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЭКОНОМИКА**

Алексей Киреев

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

В двух частях

Часть первая

Международная микроэкономика:

**ДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ
И ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА**

Рекомендовано Министерством общего и профессионального
образования Российской Федерации в качестве учебного
пособия для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению "Экономика"
и специальности "Мировая экономика"

Москва
«Международные отношения»
1997

УДК 339 (075.8)

ББК 65.5.83

К43

**Взгляды, содержащиеся в публикации, принадлежат автору
и не обязательно совпадают со взглядами МВФ.**

**The views expressed are those of the author
and do not necessarily represent those of the IMF.**

**К43 Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Меж-
дународная микроэкономика: движение товаров и факто-
ров производства. Учебное пособие для вузов. – М.: 416 с.**

Переход России к рыночной экономике открытого типа заставил принципи-
альным образом пересмотреть всю систему преподавания экономических наук.

Настоящее издание представляет собой первое в российской практике выс-
шей школы непереводное учебное пособие по международной экономике, делаю-
щее особый акцент на реалии России и других стран с переходной экономикой.
Учебное пособие состоит из двух частей: международная микроэкономика и
международная макроэкономика.

Для студентов и преподавателей экономических факультетов университетов
и других высших учебных заведений, слушателей бизнес-школ, сотрудников го-
сударственных экономических ведомств, всех, кто интересуется проблемами
международной экономики.

УДК 339 (075.8)

ББК 65.5.83

© Киреев А.П., 1997

© Подготовка к изданию и оформление изд-ва
«Международные отношения», 1997

ISBN 5-7133-0899-5

Введение. Экономика открытой экономики.....	11
Глава 1. Стрoение международной экономики	15
1. Спрос и предложение в международной экономике	15
Поиск универсальной парадигмы	
Совокупный спрос и совокупное предложение	
Торгуемые и неторгуемые товары	
2. Международное разделение факторов производства	22
Факторы производства	
Международное разделение труда	
Международное разделение других факторов производства	
3. Мировой рынок и международное движение товаров	28
Становление мирового рынка	
Международное движение товаров	
Равновесие на мировом рынке	
4. Мировое хозяйство и международное движение факторов производства	33
Возникновение мирового хозяйства	
Мобильность факторов производства	
5. Международная экономика и ее структура	36
Становление международной экономики	
Строение международной экономики	
6. Резюме	42
7. Контрольные задания	44
Глава 2. Функциональные взаимосвязи в международной экономике	46
1. Структура экономики	46
Секторы экономической деятельности	
Система национальных счетов	
Виды макроэкономических счетов	
2. Международные экономические операции	49
Экономические операции	
Виды международных экономических операций	
3. Взаимосвязи экономических секторов	53
Связь между реальным и внешним секторами	
Связь между денежным и внешним секторами	
Связь между бюджетным и внешним секторами	
4. Потоки движения денежных средств	60
Развернутая форма взаимосвязи секторов	
Потоки денежных средств	

5. Группы стран в международной экономике	64
Стандартная классификация	
Классификация по уровню доходов	
Роль отдельных стран	
6. Резюме	71
7. Контрольные задания	73

РАЗДЕЛ I. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ

Глава 3. Классические теории международной торговли	79
1. Меркантилистская теория	79
Золото — основа богатства государств	
Экономическая политика на практике	
Критика меркантилизма	
2. Теория абсолютных преимуществ	83
Основа роста — разделение труда	
Модель абсолютных преимуществ	
3. Теория сравнительных преимуществ	86
Альтернативная цена	
Соотношение цен при торговле	
Выигрыш от торговли	
Торговля несколькими товарами	
Значение теории сравнительных преимуществ	
4. Теория соотношения факторов производства	99
Исходные постулаты	
Различная обеспеченность факторами производства	
Выравнивание цен на факторы производства	
5. Тестирование теории соотношения факторов производства	109
Парадокс Леонтьева	
Объяснения парадокса	
6. Резюме	112
7. Контрольные задания	114
 Глава 4. Общее равновесие в международной торговле	 117
1. Стандартная модель международной торговли	117
Поведение производителей и потребителей	
Баланс в условиях отсутствия торговли	
Баланс в условиях торговли	
Выигрыш от торговли	
Торговля между малой и большой странами	
Торговля на основе различия в предпочтениях	
2. Теория общего равновесия	126
Особенности взаимного спроса	
Международное равновесие	
3. Развитие современной международной торговли	130
Принципы стоимостной оценки	
Ключевые тенденции развития	
Структура международной торговли	
4. Инструменты анализа международной торговли	135
Условия торговли	
Эластичность экспорта и импорта	
Эффекты дохода и замещения	
Типы экономического роста	
Эффект перераспределения доходов	

5.	Модель торгуемых/неторгуемых товаров	146
	Формирование предложения	
	Формирование спроса	
	Баланс торгуемых/неторгуемых товаров	
6.	Резюме	151
7.	Контрольные задания	153
Глава 5.	Альтернативные теории международной торговли	155
1.	Развитие классических теорий международной торговли	155
	Ограниченность теорий	
	Нетрадиционные подходы	
2.	Теория специфических факторов производства	160
	Специфические и мобильные факторы	
	Внутреннее равновесие	
	Международный баланс	
3.	Влияние международной торговли на доходы	168
	Распределение доходов от торговли	
	Распределение доходов при специфических факторах производства	
	Влияние изменения товарных цен на доходы от факторов производства	
	Влияние предложения факторов на доходы от производства	
	Эффект усиления	
4.	Эффект масштаба и несовершенная конкуренция	176
	Торговля на основе эффекта масштаба	
	Торговля в условиях монополистической конкуренции	
5.	Теория внутриотраслевой международной торговли	181
	Различия внутриотраслевой и межотраслевой торговли	
	Модель внутриотраслевой торговли	
	Измерение внутриотраслевой торговли	
6.	Теории спроса и реверса в международной торговле	187
	Пересекающийся спрос	
	Реверс факторов производства	
7.	Резюме	191
8.	Контрольные задания	194
Глава 6.	Тарифные методы регулирования международной торговли	197
1.	Свобода торговли и протекционизм	197
	Роль государства в международной торговле	
	Инструменты торговой политики	
	Излишки потребителя и производителя	
	Характер торговой политики	
2.	Таможенные тарифы и пошлины	204
	Главный инструмент торговой политики	
	Виды таможенных пошлин	
	Уровень таможенного обложения	
	Тарифная эскалация	
3.	Экономическая роль тарифов	212
	Влияние тарифа на экономику малой страны	
	Влияние тарифа на экономику большой страны	
4.	Специфические случаи тарифной политики	219
	Оптимальный тариф	
	Тарифная квота	
	Экспортный тариф	
	Аргументы против тарифов	
	Аргументы в защиту тарифов	
5.	Резюме	228
6.	Контрольные задания	229

Глава 7. Нетарифные методы регулирования международной торговли	232
1. Количественные ограничения	232
Измерение нетарифных методов	
Квотирование/Контингентирование	
Лицензирование	
«Добровольные» ограничения экспорта	
2. Скрытые методы торговой политики	242
Виды скрытого протекционизма	
Экономические эффекты	
3. Финансовые методы торговой политики	247
Субсидии	
Экспортные кредиты	
Демпинг	
4. Неэкономические методы регулирования	257
Торговые договоры	
Правовые режимы	
5. Резюме	259
6. Контрольные задания	260
 Глава 8. Международная торговля услугами	263
1. Международные сделки в сфере услуг	263
Торговля товарами и торговля услугами	
Классификации услуг	
Теории торговли услугами	
Масштабы международной торговли услугами	
2. Услуги международного транспорта	270
Международные транспортные операции	
Транспортные издержки	
Размещение предприятий	
3. Международные поездки	274
Учет международных поездок	
Виды поездок	
4. Государственное регулирование международной торговли услугами	276
Регулирование доступа на рынок	
Ограничения на использование национального режима	
5. Резюме	279
6. Контрольные задания	280
 РАЗДЕЛ II. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА	283
 Глава 9. Международное движение капитала	285
1. Теории движения факторов производства	285
Мобильность факторов в теории сравнительных преимуществ	
Мобильность факторов в теории соотношения факторов производства	
Взаимосвязь международной торговли и движения факторов	
2. Международные инвестиции	290
Правило Вальраса	
Формы международного движения капитала	
3. Прямые зарубежные инвестиции	295
Субъекты вывоза капитала	
Причины прямых зарубежных инвестиций	
Экономические эффекты прямых инвестиций	
Оценка объема прямых инвестиций	
Государственная поддержка прямых инвестиций	

4. Международные корпорации	303
Формы международных корпораций	
Правила международного инвестирования	
Влияние на принимающие страны и страны базирования	
Трансфертные цены	
5. Портфельные зарубежные инвестиции	308
Виды портфельных инвестиций	
Причины зарубежных портфельных инвестиций	
Оценка объемов портфельных инвестиций	
6. Международное заимствование и кредитование	312
Инструменты международного кредитования	
Межвременная торговля	
Оценка объемов международного кредитования	
7. Резюме	317
8. Контрольные задания	318
Глава 10. Международная миграция рабочей силы	321
1. Теории международной трудовой миграции	321
Виды трудовой миграции	
Экономические эффекты миграции	
2. Масштабы и направления миграции рабочей силы	325
Количественные показатели	
Масштабы миграции	
Направления миграции	
3. Государственное регулирование миграции	331
Механизмы контроля миграции	
Регулирование иммиграции	
Стимулирование реэмиграции	
4. Резюме	338
5. Контрольные задания	339
Глава 11. Международная передача технологий	341
1. Теории влияния технического прогресса на международную торговлю	341
Международное движение технологий	
Модель технического прогресса	
Динамические модели технологических различий	
Цикл жизни товара в международной торговле	
2. Механизмы международной передачи технологий	349
Правовые формы защиты технологий	
Формы передачи технологий	
Торговля лицензиями	
Оценка объемов передачи технологий	
3. Международное техническое содействие	353
Программы технического содействия	
Механизмы технической помощи	
4. Государственное регулирование передачи технологий	355
Причины ограничения передачи технологий	
Механизмы регулирования	
5. Резюме	357
6. Контрольные задания	359
Глава 12. Международная экономическая интеграция	361
1. Становление интеграционных процессов	361
Предпосылки интеграции	
Цели интеграции	

2. Типы интеграционных объединений	364
Этапы интеграции	
Интеграционные объединения	
Принципы оценки интеграции	
3. Статические и динамические эффекты интеграции	370
Эффект создания торговли	
Эффект отклонения торговли	
Теория «второго лучшего»	
4. Западноевропейская интеграция	379
Этапы формирования интеграции	
Единый внутренний рынок ЕС	
Механизмы управления ЕС	
Политика в области сельского хозяйства	
Отношения с третьими странами	
Совместные финансовые институты	
5. Резюме	386
6. Контрольные задания	387
Заключение к части I	389
Ответы на контрольные задания	391
Глоссарий	400
Дополнительная литература	410
Указатель	412

Введение

ЭКОНОМИКА ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

«Во всякой книге предисловие,— по меткому замечанию Лермонтова,— есть первая и вместе с тем последняя вещь; оно или служит объяснением цели сочинения, или оправданием и ответом на критики». Оправдываться и отвечать на критику еще рано, поскольку книга, которую вы держите в руках, — первый оригинальный курс международной экономики на русском языке, учитывающий накопленный мировой и отечественный опыт, а объяснить цель создания этого сочинения необходимо.

Международная экономика в широком смысле — это теория, применяемая для изучения экономики современного взаимозависимого мира. Она основывается на теории рыночной экономики, развивает ее и является важнейшим связующим звеном базовых университетских курсов макроэкономики и микроэкономики с прикладными экономическими дисциплинами (международный маркетинг, финансы, учет), изучаемыми в бизнес-школах. В условиях роста экономической взаимозависимости значение теории международной экономики выходит далеко за пределы этих рамок. Она начинает впитывать отдельные, и весьма существенные, элементы как базовой теории рыночной экономики, так и прикладных бизнес-дисциплин, постепенно превращаясь в универсальную теорию открытой экономики, применяемую сегодня как для большинства стран мира, так и

для сферы их экономического взаимодействия.

В рамках данного учебного курса принято более узкое определение международной экономики как части теории рыночной экономики, изучающей закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и формирования международной экономической политики государств.

Предметом теории международной экономики являются:

- закономерности функционирования и развития в международном масштабе рыночной системы организации хозяйственной жизни;
- закономерности формирования совокупного спроса и совокупного предложения на товары и факторы производства, находящиеся в международном обороте;
- инструменты анализа и программирование открытой национальной экономики, в особенности ее реального, бюджетного, денежного и внешнего секторов, в условиях их взаимодействия с экономикой других стран;
- тенденции развития международных финансовых рынков и финансовых механизмов, обслуживающих функционирование международной экономики;
- институциональная структура регулирования международной экономики,

принципы ее формирования, тенденции развития и пути совершенствования.

Метод анализа, использованный в учебнике, основан на идее всеобщего экономического равновесия совокупного спроса и предложения как некоего идеального состояния международной экономики. Совокупный спрос и совокупное предложение трактуются широко как спрос и предложение товаров одновременно на микроуровне и макроуровне, в государственных и международных масштабах. Используемый метод является функциональным, нацеленным на выяснение и доказательство законов функционирования международной экономики; логическим, показывающим обусловленность взаимосвязи ее основных законов, по возможности в историческом контексте; модельно-эмпирическим, предусматривающим формулировку понятий, их экономико-математическое и графическое обоснование и проверку тестом. В большинстве случаев излагаемые теории и модели подкреплены эмпирическими данными или примерами.

В теории международной экономики, как и в любой общественной науке, не существует абсолютно верных или абсолютно ложных понятий, теорем, подходов. Практически любой тезис является дискуссионным и подлежит многократной проверке. Поэтому в учебнике использован дискуссионный подход к международной экономике, означающий изложение диаметрально противоположных точек зрения по одному и тому же вопросу, если каждая из них в достаточной степени убедительна и доказуема. Мы стремились уйти от догматизма, констатации раз и навсегда данных «истин» или отстаивания теорий какого-либо одного направления экономической мысли. Это не значит, что использованные подходы эклектичны: главным стержнем учебника является логичная и стройная теория международной экономики, которая не отрицает существование плюрализма теоретических воззрений, а, напротив, приветствует их и отводит им достойное место в

общем изложении. Дело читателя — быть прагматиком и выбрать тот подход или ту модель, которые ближе к его пониманию проблем или которые просто лучше служат решению его конкретных задач в области международного бизнеса.

Структура учебника обеспечивает последовательное рассмотрение основных закономерностей функционирования международной экономики. Он состоит из двух частей. Первая часть посвящена изучению международной микроэкономики, раскрывающей закономерности движения конкретного товара и факторов его производства в международном масштабе. Она освещает такие важнейшие вопросы, как закономерности спроса и предложения на конкретный товар и факторы его производства, механизмы ценообразования и распределения доходов, а также некоторые связанные с ними элементы макроэкономического регулирования. Вторая часть посвящена изучению международной макроэкономики, раскрывающей закономерности функционирования рыночной системы в целом и экономики государства в частности в условиях высокой степени экономической открытости. В числе главных тем — модели анализа и программирования открытой экономики, принципы устройства международной валютной и платежной систем и механизмы многостороннего регулирования международной экономики.

Первая часть открывается главами, посвященными определению основных категорий теории международной экономики и фундаментальных функциональных взаимосвязей в международной экономике (главы 1–2). Изложение самой теории международной экономики начинается в разделе I о международной торговле со сферы обмена, ибо именно сфера обмена, в том числе и международного, непосредственно замкнута на потребителя и посылает сигналы производству, подсказывающие, что и сколько производить. В этом разделе рассматриваются эволюция взгляда

дов ключевых экономических школ на развитие международной торговли и механизмы ее государственного регулирования. После того как определены побуждающие мотивы международного движения товаров, раздел II учебника переходит к рассмотрению международных аспектов производства через призму закономерностей международного движения факторов производства, обеспечивающих создание этих товаров. Завершается раздел главой об интеграции, поскольку интеграция в своей наиболее развитой форме предусматривает свободу международного передвижения как товаров, так и факторов производства.

Вторая часть учебника, выпускаемого отдельной книгой, посвящена закономерностям функционирования открытой экономики в целом, международной макроэкономике. В разделе III рассматриваются проблемы международной валютной системы, валютного курса, платежного баланса, а также международная торговля финансовыми инструментами, изначально возникшими как средства обслуживания международного движения товаров и факторов производства, но в настоящее время выполняющими и широкие самостоятельные функции. Раздел IV суммирует знания о реальной и финансовой сторонах международной экономики в рамках моделей открытой экономики, определяет принципы ее анализа и программирования. Особое внимание уделяется механизмам многостороннего регулирования международной экономики и ключевым проблемам отдельных групп стран. В заключении учебника даются советы, как и по каким источникам расширить свои знания о международной экономике.

Если даже после досконального изучения обеих частей у вас остались вопросы и сомнения, не отчаивайтесь. Д.И.Писарев как-то заметил: «Очень немногие люди, и притом только самые замечательные, способны просто и откровенно сказать: "Не знаю"». Чтобы окончательно рассеять ваши сомнения, в заключении каждой части содержатся

ответы на задачи, краткий глоссарий основных терминов, употребляемых в тексте, и постраничный указатель.

Каждая глава учебника имеет одинаковое внутреннее строение. Она открывается списком (в алфавитном порядке) ключевых терминов и понятий, которые предстоит усвоить, изучив эту главу. Очень важно точно понять их экономическое содержание и научиться свободно оперировать ими. Это позволит чувствовать себя комфортно при изучении последующих глав. Затем следует собственно изложение существа теории международной экономики, включающее формулировку основных понятий и теорем, их доказательство, эмпирическую проверку, конкретные примеры и краткие данные об ученых, внесших наибольший вклад в их развитие. Завершается каждая глава резюме — кратким, схематичным изложением основных идей главы — и контрольными заданиями. Они состоят из трех групп: вопросы на повторение, обеспечивающие простую самопроверку знания основных понятий и концепций, проблемы для обсуждения, не имеющие однозначного ответа и предполагающие дискуссию и сопоставление различных подходов к их решению, и, наконец, задачи, требующие точного математического решения.

Научный аппарат учебника предназначен для тех, кто имеет прочные знания основных понятий и закономерностей, излагаемых в базовом курсе экономической теории рынка (макроэкономики и микроэкономики), и экономико-математических методов их исследования. Алгебраический и геометрический аппарат, использованный в учебнике, не выходит за пределы программы по математике средней школы, правда хорошей средней школы. Экономические показатели, используемые в учебнике, чаще всего выражены либо в долларах, либо в условных денежных единицах. Поняв принцип работы той или иной теории, модели или экономического инструмента на примере долларов или условных величин, можно сде-

лать любые расчеты в реальных денежных единицах в соответствии с масштабом, существующим на данный момент в любой стране.

Поскольку основная масса литературы по международной экономике написана по-английски и английский язык является основным рабочим языком всех международных организаций, ее регулирующих, для большинства понятий, используемых в учебнике, приводятся английские эквиваленты. Несмотря на обилие источников и существенные терминологические расхождения между ними, в учебнике использованы те названия и обозначения, которые устоялись в теории и активно применяются в коммерческой практике. Определения основных понятий, которые необходимо выучить, отмечены значком @; определения вспомогательных понятий или ингредиенты основных понятий отмечены значком •; наиболее важные формулы, которые надо помнить, заключены в рамку; все таблицы, рисунки и формулы имеют двойную нумерацию, показывающую номер главы и номер таблицы, рисунка или формулы в этой главе.

Учебный курс, основанный на этом учебнике, предполагает организацию учебного процесса, состоящую из трех частей:

- лекция, излагающая основные положения теории с активным использованием визуальных и других технических средств;

- семинар для детального обсуждения основных проблем теории и проверки правильности решения задач;

- самоподготовка, включающая изучение основного текста учебника, дополнительных источников, текущей информации и решение задач.

В учебнике учтен опыт преподавания курса «International Economics» в университетах США и Западной Европы, отечественного курса «Международные экономические отношения», а также совершенно новые экономические реалии, возникшие в международной экономике в последние годы. Перед вами не транскрипт западных учебников на русский язык. Это первый учебник международной экономики на русском языке, основанный как на классических, так и на новейших достижениях мировой экономической мысли. Он адресуется всем, кто хочет и может изучить теорию международной экономики, без знания которой немыслимы ни активная повседневная жизнь в динамичной рыночной среде, ни научные исследования в прикладных областях, ни практический бизнес на международной арене.

Время, когда можно было учиться «понемногу чему-нибудь и как-нибудь», безвозвратно ушло. Если цели ваши ясны — дерзайте, а учебник поможет вам и на студенческой скамье, и в дальнейшей жизни.

Успехов!

Глава 1

СТРОЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ни знание, ни мышление никогда не начинаются с полной истины — она их цель.

А.И.Герцен

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Импорт
Международная кооперация труда
Международная макроэкономика
Международная микроэкономика
Международная торговля
Международная экономика
Международное разделение труда
Международное разделение факторов производства
Мировое хозяйство
Рынок
 внутренний
 национальный

международный
 мировой
Совокупное предложение
Совокупный спрос
Товар
Товары
 торгуемые
 несторгуемые
Торговое сальдо
Торговое равновесие
Торговый оборот
Факторы производства
Экспорт

1. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Помилуйте, мы с вами не ребята,
Зачем же мнения чужие только святы?

А.С.Грибоедов. «Горе от ума»

Международная экономика как неотъемлемая часть общей теории рыночной экономики испытывает на себе все тяготы теоретических исканий и смятений, которые переживает экономическая наука последних десятилетий. Множество школ теоретической мысли, сложнейшее моделирование макроэкономических процессов, объемные эмпирические исследования пока не дали да, видимо, и не смогут дать одного универсального метода анализа фундаментальных проблем и способа решения прикладных экономических задач, при-

годного для всех стран, их групп, отраслей, предприятий и индивидуумов. Не претендуя на исчерпывающий охват, вслед за Грибоедовым мы рассмотрим в деталях те мнения — «свои» и «чужие», которые «святы» для экономической науки.

Поиск универсальной парадигмы

Современные макроэкономические школы с большой степенью условности можно разделить на три основные группы.

• *Неоклассическая школа.* Современная неоклассическая экономическая теория следует исходной идее всеобщего равновесия совокупного спроса и совокупного предложения, которая позволяет объяснить основные макроэкономические взаимозависимости и факты. Ее модели строятся на допущении, что цены неуклонно приводят спрос и предложение в равновесие и поведение экономических субъектов всегда оптимально, а конкуренция и рынок совершенны. Государственное вмешательство в экономику с целью ее регулирования считается нежелательным и оказывающим только искажающее воздействие на баланс спроса и предложения.

• *Неокейнсианская школа.* Современная неокейнсианская экономическая теория исходит из идеи, что объяснение закономерностей макроэкономических колебаний вокруг точки равновесия спроса и предложения, причин возникновения отклонений от нее является основной проблемой макроэкономики. В соответствии с ней экономические колебания отражают не эффективную реакцию экономики на изменение вкусов и технологий, а скорее факт несовершенства рынка в тех или иных формах. Главный недостаток рынка — неспособность цен и заработной платы мгновенно реагировать на изменения спроса и предложения и уравнивать их. Из этого делается вывод о необходимости государственного вмешательства в экономику и ее регулирования в тех или иных формах.

• *Школа рациональных ожиданий.* Наиболее молодая школа рациональных ожиданий объясняет поведение субъектов экономической деятельности тем, как они оценивают будущее поведение других субъектов (предприятий, правительства, потребителей и пр.) и развитие макроэкономических показателей (инфляцию, валютный курс, темпы роста и пр.). На основе изменяющихся ожиданий должна корректироваться текущая экономическая политика государств. Эта школа, которую

нередко относят наряду с монетаризмом и другими течениями в рамках Чикагской школы экономики к новым классическим учениям, на самом деле во многом интегрирует подходы неокейнсианцев и неоклассиков и обращает их в будущее.

Любые макроэкономические теории должны оцениваться с точки зрения того, насколько они полезны экономистам-практикам, насколько эффективно они помогают принимать решения по вопросам экономической политики правительствам, межгосударственным организациям, регулирующим экономическую политику своих членов, отдельным компаниям и индивидам. Современная международная экономика объединяет теории и модели, относящиеся ко всем названным выше школам экономической мысли. Поэтому подробное изложение теорий спроса и предложения товаров во внешней торговле не делает международную экономику неоклассической, точно так же, как и изучение способов регулирования международной торговли не делает ее неокейнсианской, подробное изложение ее денежной стороны — монетаристской. Международной экономике свойствен прагматический подход, в соответствии с которым, исходя из наивысших достижений ведущих школ экономической мысли, она изучает те теории, модели и инструменты экономической политики, которые позволяют наиболее быстро, точно и полно ответить на практические вопросы, возникающие в сложнейшей сфере международного экономического общения.

Совокупный спрос и совокупное предложение

Из неоклассической теории макроэкономики известно, что спрос и предложение на конкретный товар уравнивают друг друга, что проявляется в возникновении цены равновесия. Если перейти от рассмотрения спроса и предложения на конкретный товар к

рассмотрению спроса и предложения в обществе в целом, то необходимо учитывать спрос и предложение на все товары и совокупный уровень всех цен. На более развитом уровне неокейнсианской макроэкономикой исследуются колебания совокупного спроса и совокупного предложения вокруг цены равновесия, при этом закономерности таких колебаний считаются центральной проблемой экономической науки. Не отрицая ни существования всеобщего равновесия, ни экономических колебаний вокруг этого равновесия, рациональные ожидания переводят экономику в более реальную плоскость, когда практические решения относительно спроса и предложения принимают экономические агенты, ориентирующиеся на свое видение будущего.

Тем самым понятия совокупного спроса и совокупного предложения не чужды ни одной из ведущих школ экономической мысли. Международная экономика раздвигает традиционные рамки трактовки совокупного спроса и совокупного предложения, ставя их в зависимость уже не только от внутреннего объема производства и уровня цен в рамках определенной страны, но и от общемирового производства и уровня цен мирового рынка. В международной экономике совокупный спрос и совокупное предложение трактуются широко — как абстрактные величины, характеризующие объемы совокупного производства всех товаров в национальных и международных масштабах в зависимости от некоторой обобщенной мировой цены на них.

@ *Совокупный спрос* (aggregate demand, AD) — объем производства товаров, который потребители готовы коллективно приобрести при существующем уровне цен.

Совокупный спрос предъявляется изнутри страны и из-за рубежа: внутри — со стороны потребителей (предприятия, домашних хозяйств и правительства) и местных инвесторов, а из-за рубежа —

со стороны иностранцев. Соответственно, он состоит из закупок товаров предприятиями (производственное потребление), людьми (личное потребление), правительством (государственное потребление), внутренних капиталовложений и экспорта товаров за рубеж.

@ *Совокупное предложение* (aggregate supply, AS) — объем производства товаров, которые производители готовы коллективно предложить на рынок при существующем уровне цен.

Совокупное предложение обеспечивается также изнутри любой страны и из-за рубежа — местными и иностранными производителями. Соответственно, совокупное предложение состоит из внутреннего производства товаров, определенного тем или иным способом, и их импорта из-за рубежа.

Как совокупный спрос, так и совокупное предложение устанавливают некоторую взаимозависимость между объемами производства товаров и существующим уровнем цен на эти товары. В рамках всего мира совокупный спрос должен, по определению, равняться совокупному предложению. В то же время, если рассматривать отдельные страны или их группы и делать это не изолированно, а в контексте их международных экономических взаимосвязей, то очевидно, что отклонение от баланса спроса и предложения является скорее правилом, чем исключением.

Графическая интерпретация совокупного спроса и совокупного предложения близка к интерпретации спроса и предложения на индивидуальный товар. В традиционном графике спроса и предложения по горизонтальной оси откладывается совокупное производство всех товаров (Q), а по вертикальной — общий уровень цен на все товары (P). Как измеряется совокупное производство и как определяется общий уровень цен, будет рассмотрено ниже. Кривая совокупного спроса (AD) показывает совокупный выпуск товаров, на который есть спрос при каждом уровне цен.

рост объемов производства при неизменном уровне цен. В обратной ситуации при одновременном падении совокупного спроса и совокупного предложения до уровней AD_2 , AS_2 рыночное равновесие возникнет в точке E_6 , показывающей сокращение объемов производства при неизменном уровне цен. При увеличивающемся совокупном предложении AS_1 на фоне сокращающегося спроса AD_2 рыночное равновесие будет достигнуто в точке E_7 , показывающей резкое падение уровня цен при неизменных объемах производства. В обратной ситуации при увеличивающемся совокупном спросе AD_1 на фоне сокращающегося предложения AS_2 рыночное равновесие будет достигнуто в точке E_8 , показывающей резкий рост уровня цен при неизменных объемах производства.

Торгуемые и неторгуемые товары

Предметом приложения сил совокупного спроса и совокупного предложения в международной экономике является товар, который трактуется широко, как вся совокупность материальных и нематериальных предметов, предлагаемых для продажи. В более узком смысле, как известно из общей экономической теории, товар является исходной категорией товарного производства, которое пришло на смену натуральному хозяйству и характеризуется производством товара не только и не столько для собственного потребления, сколько на продажу.

@ *Товар* (commodity good) — предмет, удовлетворяющий какую-либо общественную потребность и произведенный для обмена, то есть обладающий ценностью, которая устанавливается в процессе его обмена на другие товары.

В теории международной экономики товар важен не как продукт производства, а как объект спроса и предложения. Поскольку основным предметом изучения являются сфера международ-

ного общения и ее обратное влияние на процесс производства, товар рассматривается прежде всего с точки зрения обращения и частично потребления. Товар является таковым только тогда, когда он кому-то нужен и когда на него направлены две основные силы рыночной экономики — спрос и предложение, то есть его хотят обменять на другой товар, более того, хотя бы одна из этих сил действует из-за рубежа. Если хотя бы один из этих компонентов отсутствует, то товар становится простой вещью и не является предметом теории международной экономики.

Международная экономика наряду с общей теорией макроэкономики изучает закономерности формирования совокупного и индивидуального спроса и предложения на товары, образования их равновесной цены, отклонения от нее и возникающие рациональные ожидания. Разница в подходах заключается прежде всего в предложении о степени мобильности факторов производства (труда, капитала, земли и технологии), с помощью которых эти товары были произведены. Макроэкономическая теория обычно предполагает как данность абсолютную мобильность факторов производства, их полную свободу передвижения между регионами и отраслями деятельности. Теория международной экономики исходит из более реальной предпосылки, что такая мобильность сильно ограничена межстрановыми барьерами. Разумеется, различия нельзя воспринимать прямолинейно. Например, такой важнейший для России фактор производства, как рабочая сила, даже внутри страны, несмотря на отсутствие межстрановых барьеров, обладает очень низкой мобильностью в силу многочисленных административных (прописка) и экономических (отсутствие работы по специальности) преград. Семье шахтера из Воркуты очень непросто перебраться в Москву. С другой стороны, свобода перелива капитала между большинством западноевропейских стран, стимулируемая интеграционными процессами,

придает этому фактору производства большую межстрановую мобильность.

Правильное для национальной экономики предположение о том, что все товары продаются и покупаются на рынке, оказывается неверным для международной экономики. Способность произвести продукт еще не означает, что он станет товаром, то есть что его кто-то купит. Способность произвести товар для внутреннего рынка не означает, что он будет признан товаром на мировом рынке, то есть что его купят за рубежом. Товары могут не продаваться за рубежом либо по причине их неконкурентоспособности, что в принципе поправимо, либо по причине изначальной невозможности поставить их на внешний рынок, их принципиальной «неторгуемости». Поэтому с точки зрения международной мобильности все товары делятся на торгуемые и неторгуемые.

③ *Торгуемые товары* (tradable goods) — товары, которые могут передвигаться между различными странами.

④ *Неторгуемые товары* (nontradable goods) — товары, которые потребляются в той же стране, где и произведены, и не перемещаются между странами.

Допустим, что некоторая страна несколько лет подряд брала зарубежные займы, срок оплаты которых наступил. Чтобы платить по долгам, правительство увеличивает налоги, в результате чего падает потребление. Но если производитель выпускает торгуемый товар, то, уловив падение внутреннего спроса, он может переориентировать часть своего производства для продажи за рубеж. Однако если производится неторгуемый товар, то такой альтернативы у производителя нет. Он несет убытки, разоряется и в итоге переходит в другую отрасль, спрос на продукцию которой выше. Наличие в экономике неторгуемых товаров приводит к тому, что любое изменение экономической полити-

ки, любая сколь-нибудь существенная реформа приводят к серьезным социальным проблемам и значительно осложняют процесс развития.

Тем самым главные различия между торгуемыми и неторгуемыми товарами заключаются в следующем:

- Цены на торгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения на мировом рынке и находятся под влиянием спроса и предложения на них и внутри страны, и за рубежом. Цены на неторгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения на национальном рынке. Колебания цен на такие товары в других странах значения не имеют.

- Поддержание баланса внутреннего спроса и предложения на торгуемые товары не так важно, как для неторгуемых товаров, поскольку недостаток внутреннего спроса может быть всегда компенсирован увеличением спроса из-за рубежа, а недостаток внутреннего предложения — увеличением поставок иностранных товаров. Для неторгуемых товаров поддержание внутреннего баланса спроса и предложения критически важно. При его нарушении возникают серьезные социально-экономические диспропорции.

- Динамика и зачастую уровень внутренних цен на торгуемые товары следуют за динамикой и уровнем цен в других странах. Внутренние цены на неторгуемые товары могут существенно отличаться от цен других стран, а изменение может не приводить к изменению зарубежных цен на такие же товары.

Наиболее типичным примером неторгуемых товаров являются услуги. Клиентура таких заведений, как парикмахерская, химчистка, прачечная, как правило, живет неподалеку, а приезжать из-за рубежа, чтобы почистить костюм, смысла не имеет. Услуги по аренде жилья — тоже обычно неторгуемый товар. Японец, живущий в Токио, городе с очень высокой арендной платой за жилье, практически никак не может использовать тот факт, что буквально в нескольких сотнях километров

ТАБЛИЦА 1.1

Торгуемые и неторгуемые товары

Группа товаров	Тип товаров
1. Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство и рыболовство 2. Добывающая промышленность 3. Обрабатывающая промышленность	Торгуемые
4. Коммунальные услуги и строительство 5. Оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы 6. Транспортировка, хранение и связь и финансовое посредничество 7. Оборона и обязательные социальные услуги 8. Образование, здравоохранение и общественные работы 9. Прочие коммунальные, социальные и личные услуги	Неторгуемые

от него находится российский город Владивосток, где цены на жилье на порядок или даже на порядки ниже, ибо аренда жилья — товар неторгуемый. Врачи, учителя, адвокаты также обычно предоставляют услуги, которые с точки зрения мировой экономики являются неторгуемым товаром.

Разделение между торгуемыми и неторгуемыми товарами проводили еще представители классического направления экономической мысли, полагая, что все готовые продукты являются торгуемыми товарами, тогда как то, что использовано для их производства, — неторгуемым товаром. Однако в современные классические модели концепция торгуемых/неторгуемых товаров была привнесена лишь в конце 50-х годов¹.

Является ли товар торгуемым или неторгуемым, зависит также от транспортных издержек на его перемещение за рубеж и торговых барьеров, существующих на этом пути. Если цена товара на единицу веса высока, то практически всегда этот товар является торгуемым. Наиболее яркий пример — золото. Вне зависимости от транспортных издержек цена на золото практически одинакова

во всех мировых центрах торговли им. Однако транспортные издержки становятся непреодолимой преградой для парикмахера, несмотря на то что стоимость стрижки в Москве гораздо ниже, чем в Вашингтоне, цена билета Москва — Вашингтон — на два порядка выше цены стрижки. Поэтому московский парикмахер не бросает все и не едет в Вашингтон, а продолжает работать в Москве. Если на пути рыбопродуктов из России в Японию, где они в два раза дороже, возникнет таможенный тариф в 100% стоимости, то никакого смысла везти рыбу в Японию нет, те же деньги можно выручить и дома. Сокращение транспортных издержек в связи с развитием технологии ведет к увеличению количества торгуемых товаров, а рост межгосударственного протекционизма — напротив, к их сокращению.

Разумеется, любые границы между торгуемыми и неторгуемыми товарами будут весьма условны. Чаще всего используется деление, основанное на Стандартизированной промышленной классификации, принятой Организацией Объединенных Наций и признаваемой в большинстве стран мира. В соответствии с ней все существующие товары и услуги (которые тоже считаются товаром) делятся на девять больших групп (табл. 1.1).

Очевидно, что из приведенной классификации существуют многочисленные и весьма существенные исключения. Несмотря на то что строительство

¹ См. Meade J. The Price Adjustment and the Australian Balance of Payments // Economic Record. — 1956. — Nov.; Corden M. The Geometric Representation of Policies to Attain Internal and External Balance // Review of Economic Studies. — 1960. — Oct.

в основной своей массе считается неторгуемой услугой, достаточно взглянуть на здания, отремонтированные и построенные турецкими, югославскими и иными иностранными фирмами в России, чтобы убедиться в обратном. Транспорт также сильно вовлечен в международную торговлю, и неторгуемыми являются только те услуги, которые оказываются транспортом внутри страны — городскими автобусами, такси и пр. В главе 8 будет рассмотрена торговля услугами, включающая те услуги, которые предоставляются иностранцам.

Торгуемые товары делятся на экспортируемые (exportables) и импортируемые (importables) товары. Экспортируемые товары, в свою очередь, состоят из товаров реального экспорта и субститутов экспорта — тех отечественных товаров, которые в данный момент продаются только на внутреннем рынке, но при желании могут быть проданы и за рубежом. Импортируемые товары состоят из товаров реального импорта и субститутов импорта — тех национальных товаров, которыми при желании можно заменить иностранные товары.

Итак, теории международной эконо-

мики свойствен прагматический подход, в соответствии с которым, исходя из наивысших достижений ведущих школ экономической мысли, она изучает те теории, модели и инструменты экономической политики, которые позволяют наиболее быстро, точно и полно ответить на практические вопросы, возникающие в сложнейшей сфере международного экономического общения. Товар как предмет, удовлетворяющий какую-либо общественную потребность и произведенный для обмена, представляется предметом изучения теории международной экономики не как продукт производства, а как объект процесса обращения, на который направлены векторы совокупного спроса и совокупного предложения. Спрос и предложение при этом предъявляются как в национальных рамках, так и из-за рубежа. С позиций международной экономики все товары делятся на торгуемые (в их числе экспортируемые и импортируемые), цена на которые определяется соотношением спроса и предложения как внутри страны, так и за рубежом, и неторгуемые, цена которых устанавливается балансом спроса и предложения в отечественных рамках.

2. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Вот вокруг меня, в то время как я пишу это, совершается производство сена. Из чего складывается это производство? Мне говорят: из земли, которая вырастила сено, из капитала — кос, граблей, вал, телег, нужных для уборки сена, и из труда. Но я вижу, что это неправда. Кроме земли принимают участие в производстве сена: солнце, вода, общественное устройство, оберегавшие эти дуга от потравы, знания рабочих, их умение говорить и понимать слова и еще много других факторов производства, которые почему-то не признаются политической экономией.

Л.Н.Толстой. «Так что же нам делать?»

Великий русский писатель прав. Как во времена Толстого, так и сейчас ученые не могут договориться окончательно

но о том, что же относится к факторам производства. А между тем ответ на основной вопрос рыночной экономи-

ки — что, как и для кого производить? — предусматривает наличие целого ряда факторов производства, которые могут быть использованы для создания искомого продукта.

Факторы производства

Подходы к трактовке того, что считать фактором производства, весьма разнообразны. Однако в целом в экономической науке сложился консенсус относительно определения самого понятия факторов производства.

@ *Факторы производства* (factors of production) — ресурсы, которые необходимо затратить, чтобы произвести товар.

Таковыми факторами производства являются труд и технология (человеческие ресурсы), земля и капитал (имущественные ресурсы). Из общей экономической теории известны различные определения отдельных факторов производства. Некоторые теоретики международной экономики признают существование значительного числа факторов производства.¹ Например, американский экономист Эдвард Лимер считает капитал, три типа рабочей силы, четыре типа земли, уголь, нефть и прочие минеральные ресурсы самостоятельными факторами производства¹. Для целей настоящего учебника приняты следующие определения факторов производства:

- *труд* (labor) — физическая и умственная деятельность человека, направленная на достижение полезного результата;

- *технология* (technology) — научные методы достижения практических целей, включая предпринимательские способности;

- *земля* (land) — все, что предоставила природа в распоряжение человека для его производственной деятельности

(земля, полезные ископаемые, вода, воздух, леса и пр.);

- *капитал* (capital) — накопленный запас средств в производственной, денежной и товарной формах, необходимых для создания материальных благ.

Каждый из факторов производства имеет цену. Ценой труда является заработная плата, технологии — лицензионный или патентный платеж, земли — земельная рента, капитала — банковский процент. Цена фактора производства отражает баланс спроса и предложения на него как в рамках отдельного государства, так и во взаимоотношениях государств друг с другом. Поскольку государства современного мира в разной мере наделены отдельными факторами производства, то цены на них будут различны. Не требует особого доказательства положение о том, что цена земли в России будет относительно низкой, а в Голландии — относительно высокой, цена труда в Китае — относительно низкой, а в Германии — относительно высокой, цена капитала в США — относительно низкой, а в Польше — относительно высокой, цена технологии в Японии — относительно низкой, а на Тайване — относительно высокой.

Если представить себе, что факторы производства, используемые для создания конкретного товара, располагаются как в своей стране, так и за рубежом, то простейшая схема экономики будет выглядеть следующим образом (рис. 1.2). Юридические лица (предприятия, бизнес) производят товар и продают его физическим лицам (людям, домашним хозяйствам). Люди оплачивают предприятиям их товары и несут расходы. В то же время люди продают предприятиям имеющиеся у них факторы производства — свой труд, землю, капитал, технологию, которые оплачиваются предприятиями и образуют доход продавцов этих факторов. Такова примитивная схема национальной экономики, не учитывающая многие важнейшие параметры, такие как экономическая роль государства и взаимодействие на-

¹ См. Leamer E. Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence. — Cambr., 1984.

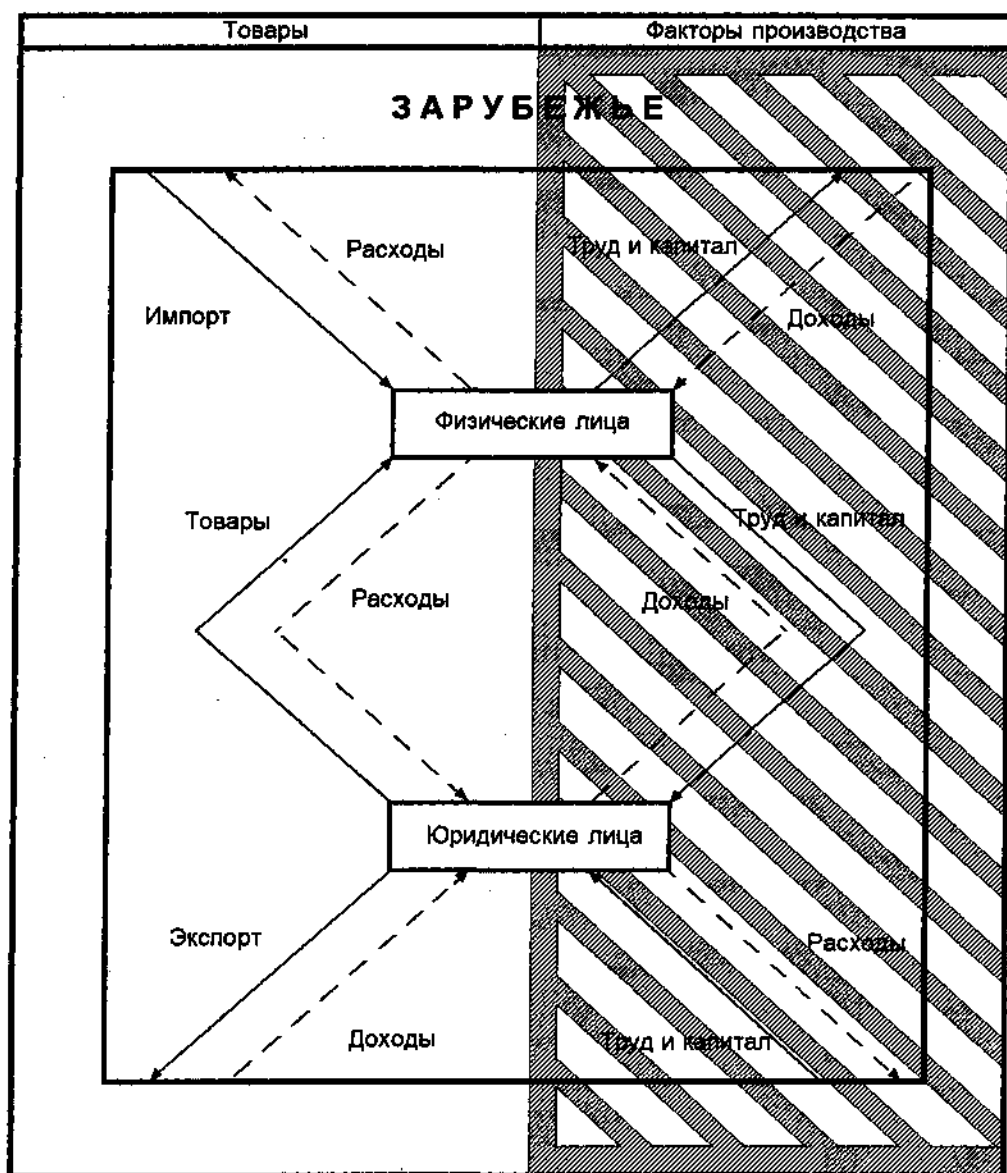


Рис. 1.2. Схема международной экономики

циональной экономики с внешним миром.

Если этот последний аспект принять во внимание, то в схему надо добавить еще несколько весьма существенных обратных связей, и простейшая схема экономики, включающая международный элемент, будет следующей. С одной стороны, предприятия могут продать свою

продукцию не только внутри страны, но и за рубеж, за что получают оплату от своего иностранного покупателя. В то же время предприниматель может нанять иностранных рабочих, арендовать землю за рубежом и построить предприятие там. В этом случае ему придется платить за использование иностранных факторов производства. С другой стороны,

люди имеют выбор, где покупать товар: внутри ли страны или за рубежом, импортируя его и неся расходы на импорт. Но в то же время они могут продать принадлежащие им факторы производства за рубеж — сдать землю в аренду иностранцу, устроиться работать за рубежом или допустить иностранные капиталовложения в свое предприятие — и получать от этого доходы. Данная схема, справедливая практически для каждого государства мира, наглядно подтверждает, что современная экономика является по сути международной и основывается на разделении факторов производства между странами.

Международное разделение труда

Общественное разделение труда — обособление отдельных видов трудовой деятельности — стало причиной и условием возникновения товарного производства. Обратной стороной общественного разделения труда является его кооперация. Диалектическое единство расчленения труда и его объединения является основой возникновения первых форм обмена товарами. Существенный вклад в дело изучения процессов разделения труда внес Карл Маркс.

Общественное разделение труда бывает следующих функциональных видов:

- *общее* — разделение труда между крупными сферами материального и нематериального производства, такими как промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь и пр.;

- *частное* — разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям, таким как тяжелая и легкая промышленность, скотоводство и земледелие, а также внутри них, например нефтедобыча, металлургия и автомобилестроение в рамках тяжелой промышленности;

- *единичное* — разделение труда внутри одного предприятия, при этом предприятия трактуется широко, как цикл создания законченного товара.

Очевидно, что производственный процесс, расчленяясь на относительно самостоятельные фазы, не может не концентрироваться по отдельным стадиям производства на определенной территории, в отдельных странах. Поэтому выделяются два вида территориального разделения труда: *межрегиональное* — разделение труда между регионами одной и той же страны; *международное* — разделение труда между различными странами.

Взаимосвязь между функциональными и территориальными видами разделения труда показана на рисунке 1.3. Причиной и условием возникновения и развития международной экономики стало международное разделение труда во всех трех его функциональных формах.

@ *Международное разделение труда* (international division of labor) — высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, предусматривающая устойчивую концентрацию производства определенной продукции в отдельных странах.

Широкая трактовка международного разделения труда как обособления отдельных видов человеческой деятельности необязательно подразумевает его последующую кооперацию и обмен произведенными продуктами. Если международное разделение труда основано прежде всего на специфике обеспеченности стран природными ресурсами, то вполне логично, что страны Африки специализируются в числе прочего на производстве тропических фруктов, а страны Северной Европы — на ловле северных сортов рыбы, которую сами и потребляют. Однако значительно более важным является процесс международного разделения труда, основанный на повышении экономической эффективности производства той или иной продукции. В этом случае разделение труда имеет смысл только при его последующем кооперировании.

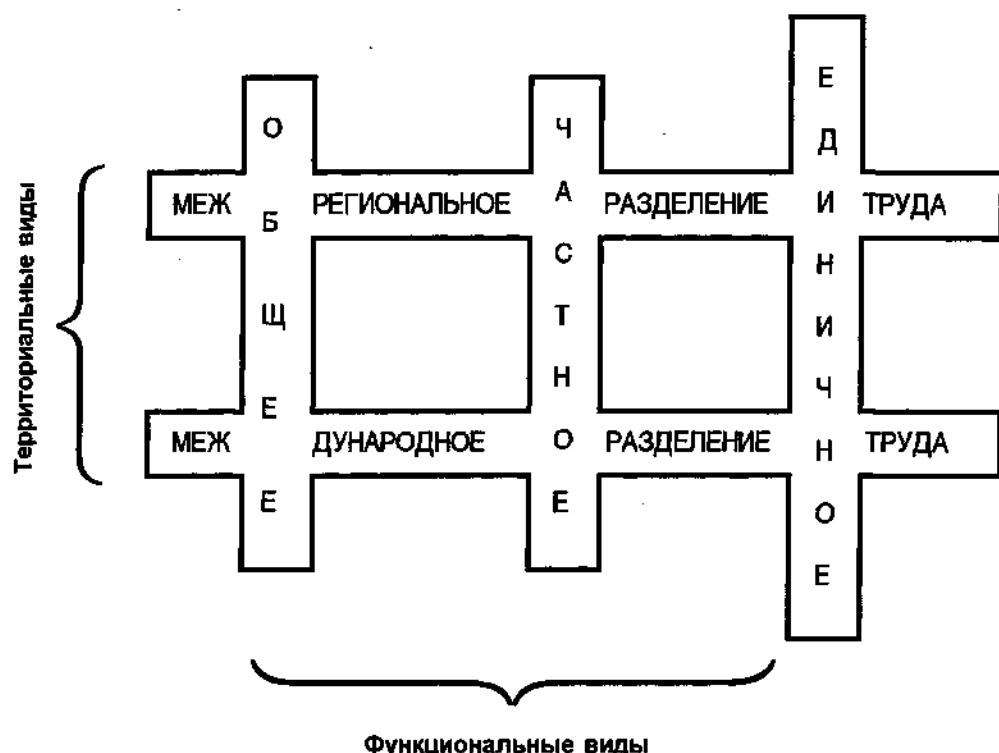


Рис. 1.3. Взаимосвязь видов разделения труда

@ *Международная кооперация труда* (international cooperation of labor) — основанный на международном разделении труда устойчивый обмен между странами продуктами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью.

Из приведенных определений следует, что международное разделение труда не обязательно требует для своего существования и развития международной кооперации труда, хотя в большинстве случаев к нему приводит. В то же время международная кооперация труда полностью основывается на международном разделении труда и самостоятельно существовать не может. Наподобие того, как общественная кооперация труда является оборотной стороной общественного разделения труда, международная кооперация труда является оборотной стороной международного разделения труда (*пример 1.1*).

Международное разделение других факторов производства

Важнейшими (но не единственными) предпосылками развития международного разделения труда является международное разделение других факторов производства. Наиболее очевидное объяснение тому, почему та или иная страна производит определенный товар, заключается в том, что просто в распоряжении этой страны имеются такие факторы производства, которые позволяют ей производить этот товар экономически более эффективно, чем другим странам.

@ *Международное разделение факторов производства* (international division of factors) — исторически сложившееся сосредоточение отдельных факторов производства в различных странах, являющееся предпосылкой производства ими определенных товаров,

Пример 1.1

Первые примеры международного разделения и кооперации труда относятся ко временам 30-тысячелетней давности. Обитатели Новой Гвинеи из стволов хлебного дерева строили парусные морские пироги, пригодные для дальнего плавания, и, преодолевая расстояния в тысячи морских миль, добирались до островов Фиджи, Самоа, Тонга, до Австралии. Свидетельством тому стали обнаруженные там предметы обихода, идентичные тем, которыми пользовались сами гвинейцы. На острове Сатавал действовала своеобразная мореходная школа, учившая правилам мореплавания, включая ориентирование в открытом океане. Все это делалось не из страсти к открытиям или ради удовольствия. Разумный вывод только один: уже тогда в Полинезии существовал более или менее регулярный обмен местных изделий на заморские. Что-то делали лучше в Гвинее, что-то на Фиджи, а затем менялись. Налицо международное разделение и международная кооперация труда в своих начальных формах. Важно и то, что таким образом зарождалось понятие интернациональной стоимости товара, ибо производители и в Гвинее, и на Фиджи должны были прикидывать примерные затраты труда и материалов на создание товаров, чтобы определить, в каком соотношении их обменивать.

экономически более эффективных, чем в других странах.

Международное разделение такого фактора производства, как земля, подразумевает, что страны в различной степени наделены физическими ресурсами, которые им предоставила природа: территорией, водой, лесами, природными ресурсами и полезными ископаемыми. Сюда же относятся географическое положение стран, их погодные-климатические условия. Очевидно, что Вьетнам производит в числе прочего рис, а ЮАР — бриллианты не в последнюю очередь потому, что во Вьетнаме природно-климатические условия благоприятствуют выращиванию риса, а недра ЮАР богаты алмазными жилами, из которых можно добывать алмазы и, огранявая их, получать бриллианты.

Международное разделение капитала выражается не только в различной обеспеченности стран накопленными запасами материальных средств, необходимых для производства товаров, но и в различиях исторических традиций и опыта производства, уровней развития товарного производства и рыночных механизмов, а также просто денежных и других финансовых ресурсов. Наличие достаточных сбережений (капитала

в денежной форме) является важнейшей предпосылкой для инвестиций и расширения производства. Франция производит спутники и самолеты, поскольку располагает исторически накопленным производственным капиталом и соответствующими финансовыми возможностями, в отличие от Мали, где имеющийся накопленный капитал и исторические традиции обуславливают ее специализацию на продукции традиционных промыслов.

Наконец, международное разделение технологии является результатом различий в уровне развития научно-технического прогресса, достигнутого в отдельных странах, и в значительной степени выступает следствием различий в обеспеченности такими факторами производства, как труд и капитал. Оно включает также различную обеспеченность стран ресурсами знаний, то есть суммой научно-технической информации, сосредоточенной в научных учреждениях, литературе, банках данных и т.д. Американская компьютерная технология обеспечивает США лидирующее положение в мире в области торговли компьютерами, а голландская технология выращивания живых цветов — первенство Нидерландов в торговле ими на мировом рынке.

Безусловно, приведенная выше концепция разделения труда и других факторов производства носит весьма схематичный и условный характер. Например, невозможно объяснить бедственное положение многих развивающихся стран плохой обеспеченностью их природными или трудовыми ресурсами, а торговлю между США и Германией — только различиями в их обеспеченности технологиями. Иногда обеспеченность землей, капиталом и технологией рассматривают как предпосылку международного разделения труда, полагая, что наличие определенной комбинации этих факторов производства предопределяет лицо страны в международном разделении труда. Не отрицая возможности и такого подхода к международному аспекту факторов производства, который по сути замыкается на трудовой теории стоимости, все-таки необходимо признать соизмеримую важность всех четырех факторов

для производства товаров — продуктов, предназначенных для продажи, будь то внутри страны или за ее пределами.

Итак, ресурсы, которые необходимо затратить, чтобы произвести товар, называются факторами производства и включают человеческие ресурсы (труд и технологию) и имущественные ресурсы (землю и капитал). Современная экономика является по сути международной и основывается на различной обеспеченности факторами производства различных стран, которая сложилась исторически или приобретена в процессе развития. Сосредоточение отдельных факторов производства в различных странах является предпосылкой производства ими определенных товаров, экономически более эффективного, чем в других странах. Земля, труд, капитал и технология являются одинаково важными факторами для производства любого товара.

3. МИРОВОЙ РЫНОК И МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ

Торговля распространилась всюду и продолжает распространяться, разнося по всем углам мира плоды цивилизации.

И.А.Гончаров. «Фрегат "Паллада"»

Международное разделение труда и его международная кооперация заложили основы для возникновения мирового рынка, который развивался на основе внутренних рынков, постепенно выходящих за национальные границы. Это и зафиксировал в своих путевых заметках в последней четверти прошлого века замечательный русский писатель.

Становление мирового рынка

Становление простейшей формы *внутреннего рынка*, где все, что предназначено для продажи, сбывается самим производителем покупателю из рук в руки, а все, что покупается, сразу же оплачивается и забирается покупате-

лем, относится к самой ранней стадии становления товарного хозяйства, основанного на разделении труда. Этот тип общения, как свидетельствует история, практиковался уже в Помпеях, в Остии или Тимгаде Римском (Северная Африка). Свои рынки имели Древняя Греция, Китай классической эпохи, Египет, Вавилон, Эфиопия. С появлением денег между продавцом и покупателем встает купец, который оказывает услуги по продаже товаров, и меняла, одалживающий на это деньги.

Практически сразу после возникновения рынки начали специализироваться. Появились *национальные рынки* товаров, в рамках которых розничные рынки отделились от оптовых, рынки труда, рынки капитала, и, самое глав-

ное, часть рынка уже ориентировалась на иностранных покупателей. Одной из разновидностей рынка труда была появившаяся в глубокой древности торговля. Известными рынками, куда приезжали за «живым товаром» не только местные, но и заморские работодатели, были Афины (V в. до н.э.), остров Делос (I–III вв. до н.э.), в средние века — Рим, Лион, Венеция, в XVII–XVIII веках — Восточная Гвинея, Ливерпуль, Нант, другие западноевропейские города.

С XVI до середины XVIII века мануфактура, основанная на разделении труда, создавала условия для более масштабного производства товаров. Для такого производства городские рынки и ярмарки становились тесными. Шаг за шагом они расширялись до региональных, государственных, межгосударственных и, наконец, мировых масштабов. *Международные рынки*, представлявшие собой ту часть национальных рынков, которая была непосредственно связана с зарубежными рынками, возникли в Европе, на Ближнем Востоке, на Дальнем Востоке. Промышленность была тесно связана с национальными рынками. Товары для вывоза за рубеж представляли собой готовые продукты и производились из местного сырья. Торговля носила двусторонний характер. Великие географические открытия повлекли за собой активное развитие вывоза товаров во вновь открытые земли и стали важнейшим фактором развития капитализма в Европе.

Узкая ремесленно-мануфактурная база перестала отвечать рыночным потребностям, и под давлением спроса в первой половине XIX века возникла крупная фабрично-заводская индустрия, продукция которой уже не могла сбываться только на внутреннем рынке, ей требовался всемирный сбыт. Так в эпоху первоначального накопления капитала произошло стягивание, перерастание локальных центров межгосударственной торговли в единый *мировой рынок*. Его окончательное формирование завершилось к рубежу XIX–XX веков, когда то-

варное производство в ведущих странах достигло высокого уровня развития. Эволюция рынка по схеме «внутренний рынок — национальный рынок — международный рынок — мировой рынок» представлена на рисунке 1.4.

@ *Мировой рынок* (world market) — сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда, и других факторов производства.

Мировой рынок характеризуется следующими основными чертами:

- он является категорией товарного производства, вышедшего в поисках сбыта своей продукции за национальные рамки;

- он проявляется в межгосударственном перемещении товаров, находящихся под воздействием не только внутреннего, но и внешнего спроса и предложения;

- он оптимизирует использование факторов производства, подсказывая производителю, в каких отраслях и регионах они могут быть применены наиболее эффективно;

- он выполняет санирующую роль, выбраковывая из международного обмена товары и зачастую их производителей, которые не в состоянии обеспечить международный стандарт качества при конкурентных ценах.

Товар, находящийся на мировом рынке в фазе обмена, выполняет информационную функцию, сообщая усредненные параметры совокупного спроса и совокупного предложения, через которые каждый из участников может оценить и адаптировать параметры своего производства.

Выступая сферой межгосударственного обмена товарами, мировой рынок оказывает обратное влияние на производство, показывая ему, что, сколько и для кого нужно производить. В этом смысле мировой рынок оказывается первичным по отношению к производителю и является центральной категорией теории международной экономики.

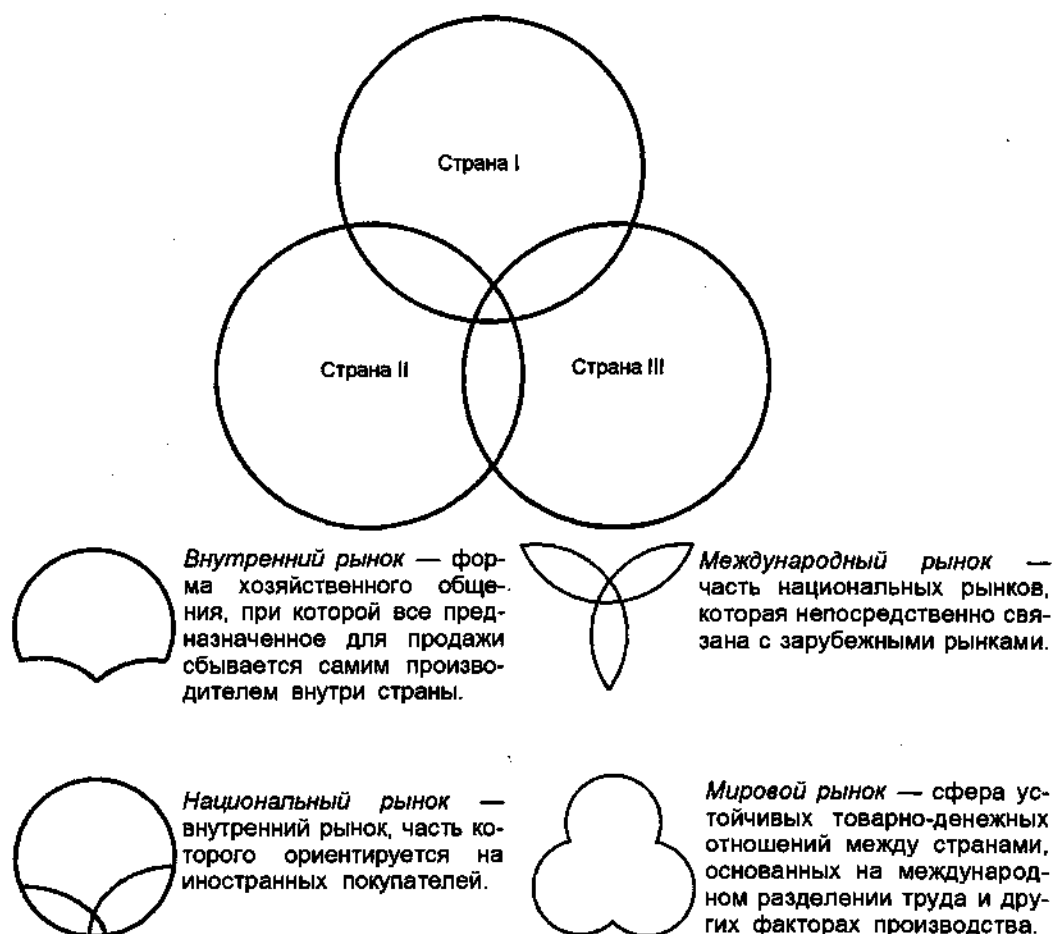


Рис. 1.4. Эволюция форм рынка

Международное движение товаров

Главным внешним признаком существования мирового рынка является передвижение товаров и услуг между странами

@ *Международная торговля* (international trade) — сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

Применительно к одной стране обычно используется термин «внешняя торговля государства», применительно к торговле двух стран между собой — «межгосударственная, взаимная, двусто-

ронная торговля», а применительно к торговле всех стран друг с другом — «международная или мировая торговля». Часто под международной торговлей понимают торговлю не только товарами, но и услугами. Услуги — это тоже товары, но зачастую не имеющие ове- щественной формы и отличающиеся от товаров по ряду параметров, о кото- рых речь пойдет ниже.

[Международная торговля состоит из двух встречных потоков товаров — эк- спорта и импорта и характеризуется тор- говым сальдо и торговым оборотом.

@ *Экспорт* (export/s) — продажа то- вара, предусматривающая его вывоз за границу.

@ **Импорт** (import/s) — покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за границы.

@ **Торговое сальдо** (trade balance) — разность стоимостных объемов экспорта и импорта.

@ **Торговый оборот** (trade turnover) — сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

По принятым в мире стандартам статистики международной торговли ключевым элементом для признания торговли международной, продажи товара — экспортом, а покупки — импортом является факт пересечения товаром таможенной границы государства и фиксации этого в соответствующей таможенной отчетности. При этом меняет товар собственника или нет — значения не имеет. Например, если компьютер продан (а по сути, передан) американским подразделением IBM своему российскому подразделению, он считается экспортом США и импортом России, даже несмотря на то, что собственником товара осталась американская компания IBM. В теории платежного баланса, как мы увидим ниже, напротив, определяющим является смена товаром собственника, и продажа российского сырья филиалу американского предприятия, находящегося в России,

будет считаться российским экспортом, хотя сырье не пересекало границу.

Экспорт и импорт являются двумя ключевыми понятиями, характеризующими международное движение товаров, которые применяются для всестороннего анализа международной торговли и для практических целей. Торговое сальдо и оборот, как их производные, имеют более узкое аналитическое и практическое значение и используются реже.

Равновесие на мировом рынке

Если исходить из предпосылки баланса спроса и предложения, то графически понятия экспорта и импорта можно представить так, как показано на рисунке 1.5. Представим, что страны I и II в изоляции друг от друга производят и потребляют один и тот же товар. Спрос и предложение товара в стране I составляют D_I и S_I , а в стране II — соответственно D_{II} и S_{II} . По горизонтальной оси показаны объемы производства товара Q_I , Q_{II} , по вертикальной — его внутренняя цена P_I , P_{II} соответственно в странах I и II. Рыночное равновесие спроса и предложения на товар достигается в точке E_I в стране I, где цена товара составляет P_I , и точке E_{II} в стране II, где цена товара составляет P_{II} . Поскольку $P_I < P_{II}$, данный товар дешевле в стране I, чем в стране II, и, следовательно, стране I выгодно его

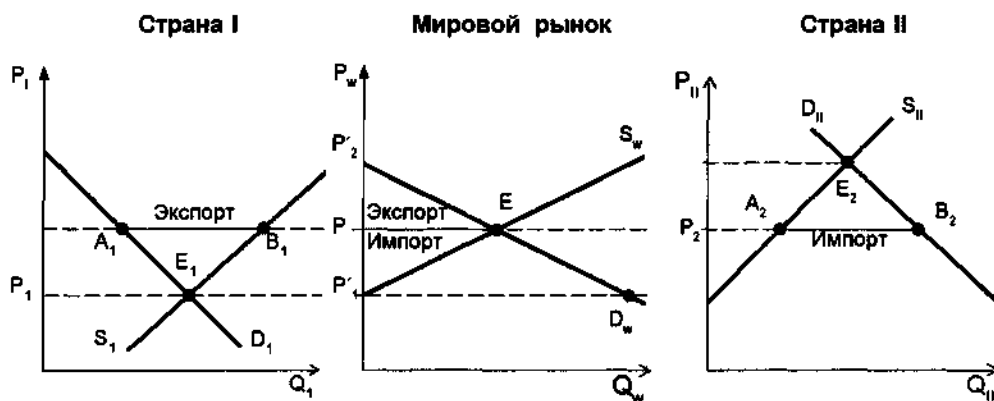


Рис. 1.5. Баланс спроса и предложения на мировом рынке

экспортировать в страну II и получить от этого какую-то прибыль, а стране II выгодно его импортировать из страны I и тем самым сэкономить и снизить его закупки на внутреннем рынке. Из-за различия во внутренних ценах между странами I и II у страны I при любой цене на товар больше, чем P_1 , возникает его избыточное предложение. У страны II при любой цене на товар меньше, чем P_2 , возникает избыточный спрос на него.

Страны устанавливают торговые отношения. Равновесная цена P_1 в стране I показывает, что в точке E_1 спрос на товар точно равен предложению и у страны I нет товара для экспорта. Тем самым определяется точка P_1' на кривой предложения на мировом рынке, показывающая минимальную цену, по достижении которой экспорта товара из страны I не будет. Для страны II равновесная цена P_2 показывает, что в точке равенства спроса и предложения E_2 стране не требуется никакого импорта товара, поскольку она обходится своими собственными ресурсами. Тем самым определяется точка P_2' на кривой спроса на мировом рынке, показывающая максимальную цену, по достижении которой импорт товара страной II прекратится.

Поскольку существуют только две страны, количество товара, экспортируемого страной I, должно соответствовать количеству товара, импортированного страной II. Или, что то же самое, избыточное внутреннее предложение в стране I должно быть равно избыточному внутреннему спросу в стране II, то есть графически $A_1 B_1 = A_2 B_2$, где $A_1 B_1$ представляет собой экспорт страны I, а $A_2 B_2$ — импорт страны II. Величина экспорта $A_1 B_1$ покажет вторую точку, определяющую кривую предложения товара на мировом рынке, а величина импорта $A_2 B_2$ покажет вторую точку, определяющую кривую спроса на товар на мировом рынке. Но поскольку количественно экспорт и импорт равны, то на графике мирового рынка они совпадут на отрезке PE , определив новое рыночное равновесие, которое дости-

гается в точке E при новом уровне мировой цены P — равновесной цене товара на мировом рынке. Мировой спрос и предложение товара по этой цене определяются соответственно кривыми D_w и S_w .

Если возникнет ситуация, когда цена мирового рынка по каким-то причинам поднимется выше уровня P , расширив тем самым объем экспорта свыше $A_1 B_1$, то ограниченность спроса количественными рамками $A_2 B_2$ понизит цену до уровня P . Если же цена мирового рынка почему-либо упадет ниже уровня P , то количественно спрос на импорт товара превзойдет его количество, имеющееся для экспорта $A_1 B_1$, и цена вернется к мировому уровню P .

На основе рассмотренного выше можно сделать следующие более общие выводы:

- мировой рынок представляет собой сферу международного баланса спроса и предложения на товары, экспортируемые и импортируемые странами;
- размеры экспорта определяются размерами избыточного предложения товара, размеры импорта — размерами избыточного спроса на товары;
- факт наличия избыточного предложения и избыточного спроса устанавливается в процессе происходящего на международном рынке сравнения внутренних равновесных цен на одинаковые товары в различных странах;
- цена, по которой осуществляется международная торговля, находится между минимальной и максимальной внутренними ценами равновесия, существующими в странах до начала торговли;
- с одной стороны, изменение мировой цены ведет к изменению количества экспортируемых и импортируемых товаров на мировом рынке, с другой — изменение количества экспортируемых и импортируемых товаров приводит к изменению мировой цены.

Итак, мировой рынок стал закономерным результатом развития основанных на разделении труда внутренних и наци-

ональных рынков товаров, которые вышли за государственные границы. Он представляет собой сферу устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда, и других факторов производства. Мировой рынок проявляется через международную торговлю, представляющую собой совокупность внешней торговли всех стран мира и состоящую из двух встречных

потоков товаров — экспорта и импорта. Простейшая модель мирового рынка, называемая моделью частичного равновесия, показывает основные функциональные взаимосвязи между внутренним спросом и предложением и спросом и предложением товаров на мировом рынке, определяет количественные объемы экспорта и импорта, а также равновесную цену, по которой осуществляется торговля.

4. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Развитие мирового рынка товаров привело на рубеже XIX–XX веков к интенсификации международного экономического общения, которое стало постепенно выходить за рамки межгосударственного обмена товарами. Бурное развитие производительных сил и рост мощи финансового капитала привели к возникновению мирового хозяйства.

Возникновение мирового хозяйства

Характерной чертой мирового рынка является межгосударственное перемещение товара, международная торговля. При переходе товарного производства от стадии мирового рынка к стадии мирового хозяйства возникает международное перемещение уже не только товара, но и факторов его производства, прежде всего капитала и рабочей силы. Таким образом, категория мирового хозяйства затрагивает уже не только сферу обращения, но и сферу производства.

@ *Мировое хозяйство* (world economy) — совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства.

При широкой трактовке понятия факторов производства любой товар можно рассматривать как использованный фактор или факторы производства.

Однако и полученный в результате товар может быть снова использован как фактор производства. Действительно, добытый уголь продается на рынке и поэтому рассматривается как товар, но ведь продают его для того, чтобы использовать, например, для плавки стали. Значит, уголь — фактор производства. Даже любой конечный продукт, например молоко, тоже является и товаром, и фактором производства — его продают в магазине, но потребляется оно для воспроизводства рабочей силы — другого фактора производства.

Основой мирового хозяйства, так же как и мирового рынка, является международное разделение труда и других факторов производства. Отличие мирового хозяйства от мирового рынка заключается в том, что он проявляется не только и не столько через международное движение товаров, сколько через международное движение факторов производства. Мировое хозяйство включает все основные параметры мирового рынка и дополняет его новыми существенными чертами, связанными с международной мобильностью факторов производства.

Характерные черты современного мирового хозяйства следующие:

- развитие международного перемещения факторов производства, прежде всего в формах вывоза-ввоза капитала, рабочей силы и технологии;

- рост на этой основе международных форм производства на предприятиях, располагающихся в нескольких странах, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций;

- экономическая политика государств, предусматривающая поддержку международного движения товаров и факторов производства на двусторонней и многосторонней основе;

- возникновение экономики открытого типа в рамках многих государств и межгосударственных объединений.

Мировое хозяйство, таким образом, предстает как более высокая, чем мировой рынок, стадия развития рыночной экономики, включающая помимо традиционной международной торговли вывоз капитала, международную миграцию рабочей силы и торговлю технологиями, а также возникающие на этой основе международные по своему характеру предприятия. Регулируется мировое хозяйство с помощью мер национальной (например, предоставление государственных гарантий инвестиций) и межгосударственной экономической политики (например, заключение соглашений об избежании двойного налогообложения). В рамках мирового хозяйства экономика отдельных стран становится все более открытой и ориентированной на международное экономическое сотрудничество.

Мобильность факторов производства

Практически все факторы производства обладают международной мобильностью, то есть могут свободно перемещаться из страны в страну. Степень мобильности зависит от функционального типа, к которому относится каждый конкретный фактор.

По происхождению факторы производства делятся на:

- **основные** (basic) — те, что достались стране от природы или стали результатом длительного исторического развития (географическое положение, природные ресурсы, климат, неквали-

фицированная рабочая сила, долги). Они обычно достались стране даром или потребовали несущественных капиталовложений;

- **развитые** (developed) — те, что приобретены страной в результате интенсивных поисков и капиталовложений (современная технология, квалифицированные кадры, современная инфраструктура).

По степени специализации факторы производства делятся на:

- **общие** (general) — те, которые можно применять в различных отраслях для создания разнообразной продукции (персонал с высшим образованием, технология получения электричества);

- **специальные** (special) — те, которые можно применять для выпуска только в одной отрасли или для создания одной или очень узкой группы продукции (венчурный капитал, парикмахер).

Развитые факторы имеют тенденцию быть специализированными, тогда как основные — общими. Однако существуют и многочисленные исключения. Например, высококвалифицированный программист является развитым общим фактором, поскольку может использоваться в самых различных отраслях.

Различные типы факторов производства в различной степени обладают международной мобильностью (табл. 1.2).

Основные факторы обычно характеризуются низкой международной мобильностью. Причиной этого является то, что некоторые из них (землю, кли-

ТАБЛИЦА 1.2

Международная мобильность факторов производства

Типы факторов производства	Степень международной мобильности	
	высокая	низкая
Основные		х
Развитые	х	
Общие	х	
Специальные		х

мат, недобытые природные ресурсы) просто невозможно переместить из одной страны в другую. Кроме того, с развитием технологии их значение как структуры, формирующей мировое хозяйство, быстро уменьшается: транснациональные корпорации, располагающие свои филиалы в зарубежных странах, без особого труда получают доступ к природным ресурсам, не перемещая их через границы, дешевая рабочая сила все чаще используется для производства прямо на месте, а не привозится для работы за рубеж. Наплыв простых потребительских товаров из стран Юго-Восточной Азии в США или Россию — яркое тому подтверждение.

Развитые факторы, напротив, обладают большой способностью к международной мобильности. Главная цель создания новых технологий — прорыв с произведенной на их основе продукцией на мировой рынок и подавление конкурентов. США, самая передовая страна по производству компьютеров, охотятся по всему миру за квалифицированными специалистами в области компьютеров. Банковский капитал перетекает из страны в страну в поисках наиболее прибыльного вложения. Однако способность к международной мобильности не означает возможности такой мобильности. Каждая страна стремится удержать развитые факторы производства в национальных рамках (запрещает вывоз новейших технологий, ограничивает выезд ученых, вводит валютный контроль и пр.), понимая, что обеспеченность ими является главной опорой в конкурентной борьбе на мировом рынке.

Общие факторы обычно отличаются более высокой международной мобильностью по сравнению со специальными. Это основано на универсальности их применения к широте номенклатуры продукции, которую можно произвести с их помощью. Квалифицированный экономист может найти себе применение за рубежом в самых различных связанных с экономикой областях (преподавание, бизнес, аналитика, публицистика). Добытая нефть в виде какого-

либо ее продукта нужна как фактор производства практически для всех отраслей промышленности в любой стране мира. Капитал в денежной форме может приобретать доли в акционерном капитале предприятий, находящихся в зарубежных странах.

Специальные факторы характеризуются меньшей международной мобильностью или ее полным отсутствием. Невозможность для специальных факторов переместиться за рубеж обычно связана не с нежеланием их там принять или экономической нецелесообразностью такого перемещения, а с мерами государственной политики, которые этому препятствуют. Разглашение технологических секретов считается государственным преступлением во многих странах. В Японии существуют ограничения на наем на работу в филиалы иностранных фирм лучших выпускников японских университетов. Низкая международная мобильность специальных факторов может быть связана и с тем, что за рубежом просто нет в них необходимости. В США, например, практически все места квалифицированных переводчиков заняты.

В современном мировом хозяйстве хорошая обеспеченность основными и общими факторами не является более основой достижения конкурентного преимущества на товарном рынке. Создаваемое ими преимущество незначительно и нестойко. Хорошая обеспеченность сырьем не является прерогативой только развивающихся стран, так же как и умение производить электроэнергию не является прерогативой стран развитых. Эффективный и дешевый транспорт, глобальная организация производства в рамках одной фирмы все более уменьшают значение и общих факторов производства для мирового хозяйства. Хотя нельзя не видеть, что их значение продолжает оставаться весьма существенным именно как основы для развития. Ведь невозможно подготовить высококвалифицированного физика-ядерщика, не имея просто грамотного выпускника школы, готового поступить в

университет. Так же как и разработка новых сортов бумаги не имеет большого смысла, если нет леса.

Напротив, хорошая обеспеченность страны развитыми и специальными факторами гарантирует ей лидирующее положение в мировом хозяйстве, по крайней мере по узкой номенклатуре продукции. Например, Германия занимает лидирующее положение в производстве оптических приборов в числе прочего и потому, что сумела создать школу оптической физики и подготовить рабочих узкой квалификации, способных работать на оптических производствах. Но положение в мировом хозяйстве страны, даже хорошо обеспеченной развитыми и специальными факторами, напрямую зависит от ее способности постоянно их совершенствовать, ибо инженер-электронщик образца 60-х годов сможет конкурировать с сегодняшним выпускником университета, только если будет постоянно повышать свою квалификацию.

Таким образом, мировое хозяйство представляет собой совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства. Отличие мирового хозяйства от мирового рынка заключа-

ется в том, что оно, как уже сказано, проявляется не только и не столько через международное движение товаров, сколько через международное движение факторов производства, рост на этой основе международных форм производства и возникновение экономик открытого типа. При этом экономическая политика государств направлена обычно на поддержку международного движения товаров и факторов производства на двусторонней и многосторонней основе. Практически все факторы производства обладают международной мобильностью, то есть могут перемещаться из страны в страну. Степень мобильности зависит от функционального типа, к которому относится каждый конкретный фактор. Основные и общие факторы характеризуются низкой международной мобильностью и не могут обеспечить международную конкурентоспособность государств в долгосрочной перспективе. Напротив, хорошая обеспеченность страны развитыми и специальными факторами, которые более мобильны в международном плане, может гарантировать ей стабильное лидирующее положение в мировом хозяйстве, по крайней мере по узкой номенклатуре продукции.

5. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ СТРУКТУРА

В современном мире производить все виды товаров, так же как и создавать и совершенствовать все типы факторов производства, не под силу ни одной, даже самой богатой, стране. Международная экономика является тем механизмом, который может обеспечить достижение этих целей в интересах всех стран.

Становление международной экономики

После глубочайших кризисов 30-х годов, потрясших буквально весь мир, и в результате деформаций, вызванных Второй мировой войной, мировое хозяйство

оказалось разбалансированным. Страны ввязывались в торговые войны друг с другом, поднял голову торговый протекционизм, громоздились валютные ограничения. Кроме того, многие чисто служебные инструменты международного общения стали отрываться от той почвы, на которой они выросли и окрепли, и превращаться в самостоятельную экономическую силу. Прежде всего это касалось финансовой, валютной и кредитной сферы, которая эволюционировала из простого инструмента обслуживания расчетов по международной торговле товарами в полностью оторванный от нее механизм финансовых и валютных спекуляций. С появлением первых компью-

теров, показавших способность заменить не только физический, но и умственный труд человека, что нередко называют научно-технической революцией, финансирование в широком смысле, хотя и продолжало играть свою обслуживающую роль, превратилось в самостоятельную сферу международного общения. Причем его масштабы, которые плохо поддаются оценке, могут оказаться большими, чем масштабы мировой торговли и международного движения факторов производства.

К середине XX века постепенно возникло понимание того, что мировое хозяйство не в состоянии стабильно функционировать без каких-то общих для всех стран механизмов координации и управления. На микроуровне фирмы стали активнее создавать вертикальные схемы управления воспроизводственными процессами, включающие их предприятия во многих странах мира, и постепенно переросли в транснациональные корпорации (ТНК). На макроуровне буквально в течение десятилетия возникла целая система межгосударственных экономических и финансовых организаций с мандатом наблюдать за мировым экономическим развитием, предупреждать о возникающих дисбалансах и оказывать странам в случае необходимости всестороннюю поддержку. В их числе — Международный валютный фонд, Мировой банк, Мировая торговая организация, Организация Объединенных Наций, несколько объединений в Европе и многие другие.

Течение экономической мысли, доколе в значительной степени отвергавшей какое-либо вмешательство государства в экономику, привело к возникновению кейнсианства на базе учения Джона Мейнарда Кейнса (*биографическая справка 1.1*).

Дж. Кейнс, заложивший основу регулирования современной макроэкономики, в том числе и международной экономики, поставил в числе прочих актуальный и по сей день вопрос о степени государственного вмешательства в экономическое развитие. Он стал одним

из идеологов и авторов статей соглашения (устава) так называемых Бреттон-Вудских институтов (МВФ и Мирового банка), созданных в последние военные годы для целей межгосударственного регулирования и по сей день являющихся ключевыми международными экономическими организациями.

Наконец, разрушение в 50-е годы колониальной системы, экономически привязывавшей колонии к метрополиям, крах на рубеже 90-х годов «реального социализма», ориентировавшегося на экономическую автаркию, и переход бывших колоний и социалистических стран к рынку создали беспрецедентные предпосылки для нового уровня экономической открытости в отношениях между практически всеми странами мира. Большинство из них в той или иной форме придерживаются в своей экономической политике принципов открытой экономики, предполагающих не только активное участие стран в мировом рынке и мировом хозяйстве, но и межгосударственную координацию экономического поведения и принятие совместных адекватных мер по его корректировке.

Все это позволяет сделать вывод, что во второй половине XX века рыночная экономика перешла в новое, более высокое, чем мировое хозяйство, качество, стала международной. Признаками международной экономики являются:

- 1) развитая сфера международного обмена товарами на базе международной торговли;

- 2) развитая сфера международного движения факторов производства, прежде всего в формах вывоза-ввоза капитала, рабочей силы и технологии;

- 3) международные формы производства на предприятиях, расположенных в нескольких странах, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций;

- 4) самостоятельная международная финансовая сфера, не связанная с обслуживанием ни международного движения товаров, ни движения факторов производства;

- 5) система межнациональных и над-

Биографическая справка 1.1

Джон Мейнард Кейнс (John Maynard Keynes, 1883–1946 гг.). Великий английский экономист, считающийся основателем современной макроэкономики. Сын известного английского экономиста, он получил образование в Итонском и Кембриджском университетах. В числе его учителей были выдающиеся экономисты Кембриджской школы Альфред Маршалл и Артур Пигу.

В 1935 г. Бернард Шоу, знаменитый английский писатель, получил от Дж. Кейнса письмо, в котором последний писал: «Мне кажется, что я пишу книгу по экономической теории, которая в значительной мере революционизирует то, как мир думает об экономических проблемах». Этой книгой, которая действительно потрясла научный мир, стала «Общая теория занятости, процента и денег» («The General Theory of Employment, Interest and Money»). Кейнс разработал макроэкономический метод исследования, который широко используется международной экономикой, — взаимосвязь между национальным доходом, сбережениями и накоплениями, концепцию совокупного спроса и совокупного предложения, идею управляемости макроэкономическими процессами со стороны государства.

Кейнс был не только экономистом. Отвлекаясь от создания экономической теории, Кейнс спекулировал на бирже акциями, валютами и товарами, в результате чего нажил 2 млн. долл. личного состояния. В разные годы он служил заместителем министра финансов Великобритании, директором банка Англии, главным представителем министерства финансов на Парижской мировой конференции по результатам Первой мировой войны, редактором «Экономического журнала» и многих других изданий, президентом Национального общества по страхованию жизни и т.д. Кейнс был женат на приме-балерине Русского императорского балета Лидии Лопокковой, для которой организовал балетную труппу и построил Театр искусств в Кембридже.

национальных, межгосударственных и негосударственных механизмов международного регулирования в целях обеспечения сбалансированности и стабильности экономического развития;

б) экономическая политика государств, исходящая из принципов открытой экономики.

Как уже отмечалось, в широком плане предметом теории международной экономики являются закономерности формирования спроса и предложения на товары и факторы производства, находящиеся в международном обороте, и вытекающие из этого выводы для экономической политики стран. В рамках этого предмета международная экономика охватывает не только первые три признака, которые были характерны для мирового рынка (1) и для мирового хозяйства (2–3), но и три совершенно новых признака (4–6). Тем самым если признак 1 выступает характеристикой

мирового рынка, признаки 1–3 в совокупности характеризуют мировое хозяйство, то признаки 1–6 вместе являются характеристиками международной экономики в целом.

@ *Международная экономика* (international economics) — часть теории рыночной экономики, изучающая закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и финансирования и формирования международной экономической политики.

Строение международной экономики

Существование международной экономики проявляется через ряд ее конкретных форм, закономерности, меха-

низмы и тенденции развития которых являются предметом скрупулезного изучения. Условная структура международной экономики может быть представлена следующим образом.

- Базовые понятия и концепции, лежащие в основе международной экономики, начиная от международного разделения труда и других факторов производства, через мировой рынок и мировое хозяйство к концепции международной экономики. Этот уровень во многом абстрактный и закладывает главным образом понятийный и концептуальный аппарат в последующий теоретический анализ.

- Экономическая политика государств, механизмы государственного регулирования экономики в целом и ее внешних аспектов в частности. Основные формы регулирования международной экономики на национальном микроуровне — государственное регулирование внешней торговли (тарифные и нетарифные методы), государственное регулирование движения факторов производства (экспорта-импорта капитала, рабочей силы и технологий), а на национальном макроуровне — государственное валютное и финансовое регулирование, включая макроэкономическое программирование открытой экономики.

- Конкретные формы международных экономических отношений, в которых проявляется международная экономика, включают международную торговлю (товарами и услугами), международное движение факторов производства (капитала, рабочей силы, технологий), международную торговлю финансовыми инструментами (валютой, ценными бумагами, дериватами и кредитами), международные расчеты.

- Международные регулирование и надзор включают деятельность международных экономических и финансовых организаций, которые специально созданы для мониторинга и регулирования международной экономики или отдельных ее элементов.

Функционально международная экономика разделяется на международную

микроэкономику и международную макроэкономику.

@ *Международная микроэкономика* (international microeconomics) — часть теории международной экономики, изучающая закономерности межстранового движения конкретных товаров и факторов их производства, а также их рыночные характеристики (спрос, предложение, цену и др.).

@ *Международная макроэкономика* (international macroeconomics) — часть теории международной экономики, изучающая закономерности функционирования открытых национальных экономик и мирового хозяйства в целом в условиях глобализации финансовых рынков.

Посмотрим, как это показано в таблице 1.3.

Взаимосвязи в рамках этой структуры весьма сложны. Отдельные формы международных экономических отношений пересекаются (нередко движение капитала, миграция рабочей силы и передача технологий рассматриваются как международная торговля специфическими товарами), микроэкономическая политика (открытая или ограничительная) часто включает регулирование валютных отношений, некоторые формы (международные расчеты) фактически обслуживают другие формы международных экономических отношений, международная торговля финансовыми инструментами может рассматриваться как форма движения капитала и т.д. Весьма условное разделение структуры международной экономики на макроэкономическую и финансовую части связано только с тем, что международная торговля и движение факторов производства ближе связаны с реальным сектором и процессом производства, тогда как международная торговля финансовыми инструментами — феномен сферы обращения, в значительной мере оторванный от реального производства. Соответственно, скажем, что международное кредитование, связанное с финансированием

нужд реального сектора, можно считать разновидностью движения капитала, а предоставление международных кредитов для осуществления сделок с ценными бумагами — формой торговли финансовыми инструментами.

Значение отдельных форм, их удельный вес и влияние на международную экономику различны. Международная торговля товарами, которая исторически была первой и некогда главной формой международной экономики, к концу XX века, судя по абсолютным масштабам, потеряла свою ведущую роль, уступив ее различным формам

международных финансовых операций. Если еще в 70-е годы основное международное перемещение капитала происходило в форме прямых зарубежных инвестиций, то во второй половине 90-х годов на первое место вырвались международные портфельные инвестиции. С большой степенью условности абсолютные размеры отдельных форм международной экономики и соотношение между ними можно представить так, как это сделано на рисунке 1.6. Следующие разделы учебника, после определения места международной экономики в системе экономических наук, будут

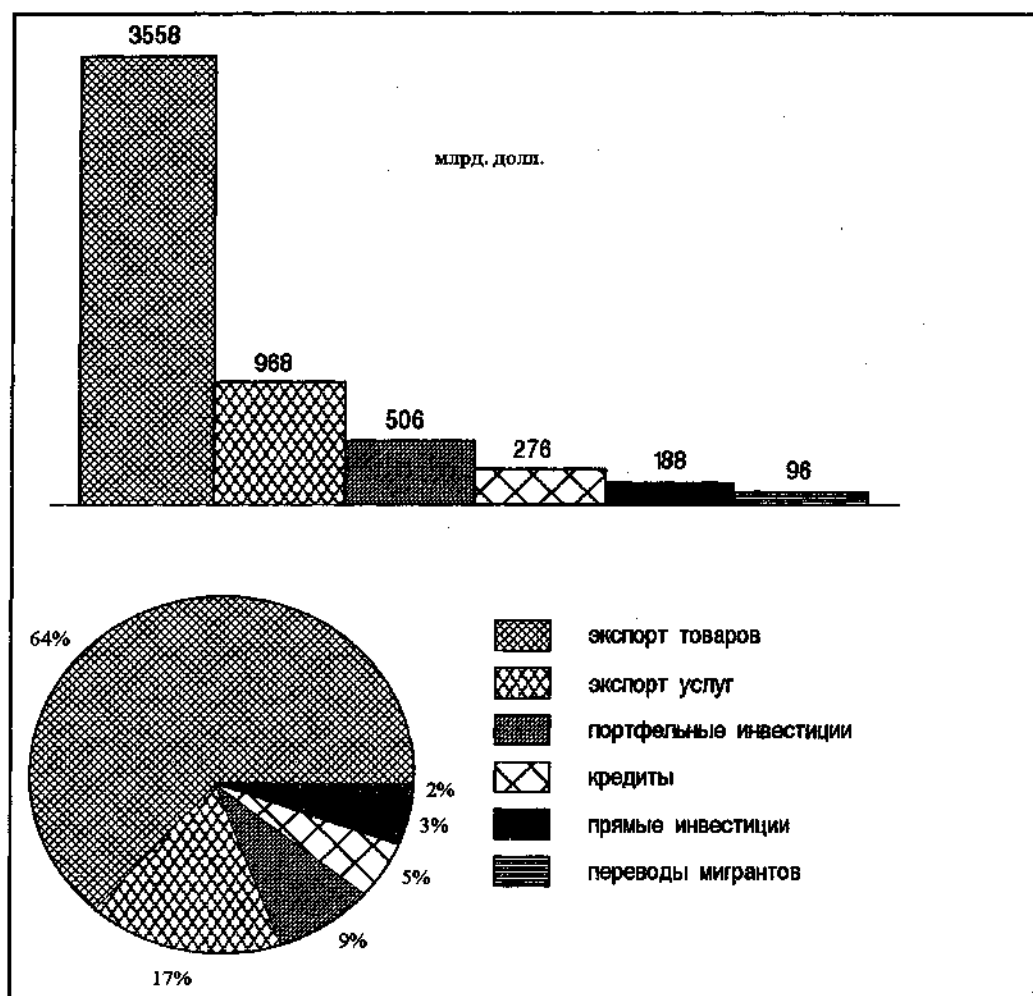


Рис. 1.6. Соотношение некоторых форм международной экономики, 1993 г.

посвящены изучению конкретных проявлений международной экономики, которые относятся к уровням ее основ, государственного регулирования, конкретных форм и международного надзора и регулирования.

Итак, к середине XX века рыночная экономика превратилась по сути в международную, а экономика подавляющего большинства стран стала открытой. К числу ключевых характеристик международной экономики относятся развитая сфера международного обмена товарами и факторами производства, возникновение международных форм производства, приобретение самостоятельности международной финансовой сферой, возникновение механизмов международного регулирования экономики и экономической политика государств, исходящая из принципов открытой экономики. Современная международная экономика представляет собой часть теории рыночной экономики, изучающую закономерности взаимодействия хозяйственных

субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и финансирования и формирования международной экономической политики. Ее структура состоит из базовых понятий, конкретных форм международных экономических отношений и механизмов государственного и международного регулирования. Основные формы международных экономических отношений в рамках международной экономики — международная торговля (товарами и услугами), международное движение факторов производства (капитала, рабочей силы, технологий), международная торговля финансовыми инструментами (валютой, ценными бумагами, дериватами и кредитами) и международные расчеты. Международная микроэкономика изучает поведение рынка отдельного товара; международная макроэкономика — открытой национальной и мировой экономики в целом.

6. РЕЗЮМЕ

1. Международной экономике свойствен прагматический подход, в соответствии с которым, исходя из наивысших достижений ведущих школ экономической мысли, она изучает те теории, модели и инструменты экономической политики, которые позволяют наиболее быстро, точно и полно ответить на практические вопросы, возникающие в сложнейшей сфере международного экономического общения. Товар как предмет, удовлетворяющий какую-либо общественную потребность и произведенный для обмена, представляется предметом изучения теории международной экономики не как продукт производства, а как объект процесса обращения, на который направлены векторы совокупного спроса и совокупного предложения. Спрос и предложение при этом предъявляются как в национальных рамках, так и из-за рубежа и выступают как совокупный спрос и совокупное предложение. С по-

зиций международной экономики все товары делятся на торгуемые (в их числе экспортируемые и импортируемые), цена на которые определяется соотношением спроса и предложения как внутри страны, так и за рубежом, и неторгуемые, цена на которые устанавливается балансом спроса и предложения в отечественных рамках.

2. Ресурсы, которые необходимо затратить, чтобы произвести товар, называются факторами производства и включают человеческие ресурсы (труд и технологию) и имущественные ресурсы (землю и капитал). Современная экономика является по сути международной и основывается на различной обеспеченности факторами производства различных стран, которая сложилась исторически или приобретена в процессе развития. Сосредоточение отдельных факторов производства в различных странах является предпосылкой произ-

водства ими определенных товаров, экономически более эффективного, чем в других странах. Земля, труд, капитал и технология являются одинаково важными факторами производства любого товара.

3. Мировой рынок стал закономерным результатом развития основанных на разделении труда внутренних и национальных рынков товаров, которые вышли за государственные границы. Он представляет собой сферу устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда, и других факторов производства. Мировой рынок проявляется через международную торговлю, представляющую собой совокупность внешней торговли всех стран и состоящую из двух встречных потоков товаров — экспорта и импорта. В результате различия в базах расчетов совокупная стоимость мирового экспорта статистически будет всегда меньше стоимости мирового импорта на величину, примерно равную оплате страховой премии на внешнеторговый товар, фрахта судна для его перевозки и иных портовых сборов. Простейшая модель мирового рынка, называемая моделью частичного равновесия, показывает основные функциональные взаимосвязи между внутренним спросом и предложением и спросом и предложением товаров на мировом рынке, определяет количественные объемы экспорта и импорта, а также равновесную цену, по которой осуществляется торговля.

4. Мировое хозяйство представляет собой совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства. Отличие мирового хозяйства от мирового рынка заключается в том, что оно проявляется не только и не столько через международное движение товаров, сколько через международное движение факторов производства и рост на этой основе международных форм производства и через возникновение экономик открытого типа. При этом

экономическая политика государств направлена обычно на поддержку международного движения товаров и факторов производства на двусторонней и многосторонней основе. Практически все факторы производства обладают международной мобильностью, то есть могут свободно перемещаться из страны в страну. Степень мобильности зависит от функционального типа, к которому относится каждый конкретный фактор. Основные и общие факторы характеризуются низкой международной мобильностью и не могут обеспечить международную конкурентоспособность государств в долгосрочной перспективе. Напротив, хорошая обеспеченность страны развитыми и долгосрочными факторами, которые более мобильны в международном плане, может гарантировать ей стабильное лидирующее положение в мировом хозяйстве, по крайней мере по узкой номенклатуре продукции.

5. К середине XX века рыночная экономика превратилась по сути в международную, а экономика подавляющего большинства стран стала открытой. К числу ключевых характеристик международной экономики относятся развитая сфера международного обмена товарами и факторами производства, возникновение международных форм производства, приобретение самостоятельности международной финансовой сферой, возникновение механизмов международного регулирования экономики и экономической политика государств, исходящая из принципов открытой экономики. Современная международная экономика представляет собой часть теорий рыночной экономики, изучающую закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и финансирования и формирования международной экономической политики. Ее структура состоит из базовых понятий, конкретных форм международных экономических отношений и механизмов государственного и

международного регулирования. Основные формы международных экономических отношений в рамках международной экономики — международная торговля (товарами и услугами), международное движение факторов производства (капитала, рабочей силы, технологии), международная торговля финан-

совыми инструментами (валютой, ценными бумагами, дериватами и кредитами) и международные расчеты. Международная микроэкономика изучает поведение рынка отдельного товара; международная макроэкономика — открытой национальной и мировой экономики в целом.

7. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы на повторение

1. Как определяется понятие товара в международной экономике и в чем заключается его двойственность?

2. В чем основные различия между торгуемыми и неторгуемыми товарами?

3. Дайте определение фактора производства. Какие типы факторов производства вам известны?

4. Что такое международное разделение труда и частным случаем какого типа разделения труда оно является?

5. Объясните, как вы понимаете международное разделение таких факторов производства, как земля, капитал и технология.

6. Что такое мировой рынок и каковы его черты?

7. Дайте определение мировой торговли, экспорта и импорта.

8. Что такое мировое хозяйство и каковы его характерные черты?

9. Какие типы факторов производства вы знаете и какие из них характеризуются высокой международной мобильностью?

10. Что такое международная экономика? Какие признаки объединяют, а какие отличают ее от мирового рынка и мирового хозяйства?

11. Какова структура международной экономики? Назовите конкретные формы международных экономических отношений. В чем различие международной микро- и макроэкономики?

Проблемы для обсуждения

12. Почему теория международной экономики рассматривает товар не как продукт производства, а как предмет совокупного спроса и предложения?

13. Какие промышленные и сельскохозяйственные товары и при каких условиях оказываются неторгуемыми? Приведите примеры неторгуемых товаров, которые при определенных условиях могут продаваться за рубежом.

14. Нужно ли добавлять в простейшую схему международной экономики еще одну экономическую силу — правительство или государство — и каково будет ее влияние?

15. Имеет ли экономический смысл кооперация в таком факторе производства, как земля? Приведите аргументы за и против положительного ответа.

16. Если товар — это использованный фактор производства, то может ли быть последний товаром? Относится ли понятие мировой торговли только к торговле товарами или и к торговле факторами производства?

17. До какой степени равновесная цена на товар на мировом рынке может отличаться от равновесных цен на этот же товар в каждой из

торгующих стран? Может ли внутренняя цена каждой из стран быть выше мировой равновесной цены?

18. Китай хорошо обеспечен рабочей силой, а Россия — землей. К какому типу факторов производства относятся китайская рабочая сила и российская земля? Могут ли они быть основой долгосрочного кон-

кретного преимущества этих стран? Почему? В производстве каких товаров?

19. Иногда международной экономикой считают только внешнеэкономические связи государств друг с другом, международные экономические отношения. Приведите аргументы за и против такого подхода.

Задачи

20. Иностранная фирма реставрирует гостиницу в Москве. Какие товары, используемые ею, могут считаться с точки зрения международной экономики торгуемыми, а какие неторгуемыми?

21. Если Россия продает в Германию природный газ, а Германия в Россию — станки, можно ли считать это международным разделением труда, международной кооперацией труда, международным разделением других факторов производства или первым, вторым и третьим вместе?

22. Внешняя торговля России в 1994 году характеризовалась следующими данными (в млн. долл. США):

	Страны дальнего зарубежья	Страны СНГ	Всего
Экспорт	51 626	15 042	66 668
Импорт	36 758	14 426	51 184

Вычислите по каждой группе стран:

а) торговый баланс;

б) торговый оборот;

в) относительную долю стран СНГ в российском экспорте и импорте.

23. Россия купила в Польше сушеный картофель, произведенный совместным российско-польским предприятием. Какие формы международной экономики были задействованы в этой сделке?

Глава 2

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВЗАИМОСВЯЗИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

От статистики не скроешься никуда. Она имеет точные сведения не только о количестве зубных врачей, колбасных шприцев, дворников, кинорежиссеров, проституток, соломенных крыш, вдов извозчиков и колоколов, но знает даже, сколько в стране статистиков.

И.Ильф, Е.Петров. «Двенадцать стульев»

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Валовой внутренний продукт
Валовой национальный доход
Валовой национальный продукт
Запасы/Потоки
Институциональные единицы
домашние хозяйства
неприбыльные институты
нефинансовые корпорации
правительственные институты
финансовые корпорации
Макроэкономические операции
внутренние
международные
нефинансовые
финансовые
Нерезидент
Платежный баланс
Потоки движения денежных средств
Резидент

Руководящие денежные органы
Сальдо бюджета
Секторы экономической деятельности
бюджетный
внешний
денежный
реальный
Система национальных счетов
Страны
индустриальные
с переходной экономикой
развивающиеся
Текущие операции платежного баланса
Факторный доход
Финансирование бюджета
внешнее
внутреннее
Чистый внутренний продукт
Чистый факторный доход

1. СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ

Существует множество возможных подходов к определению внутренней структуры макроэкономики и места в ней международной экономики. Один из них связан с определением ключевых секторов экономической деятельности и взаимосвязей между ними через признанную во всем мире систему национальных счетов, то есть через функциональные и статистические вза-

имосвязи. А статистика, по меткому замечанию Ильфа и Петрова, знает все.

Секторы экономической деятельности

Международная экономика является неотъемлемой составной частью экономики в целом. В целях анализа причин-

но-следственных связей в макроэкономике она обычно разделяется на четыре сектора:

- **Реальный сектор** (real sector), который также может называться частным нефинансовым сектором и включает домашние хозяйства и негосударственные нефинансовые предприятия. Этот сектор обеспечивает производство и предложение товаров страны на ее внутренний и мировой рынок. Он же предъявляет спрос на товары в целях как личного, так и производственного потребления.

- **Бюджетный сектор** (fiscal sector), называемый также правительственным государственным или фискальным сектором, суженно представленный государственным бюджетом, служит прежде всего для перераспределения доходов. Расходы государственного бюджета являются составной частью агрегированного спроса.

- **Денежный сектор** (monetary sector), который может также называться финансовым или банковским сектором, представленный денежными потоками, проходящими через центральный и коммерческие банки.

- **Внешний сектор** (external sector), который включает операции с зарубежными странами каждого из вышеназванных секторов и отражается в платежном балансе.

Сделки между секторами экономической деятельности в большинстве случаев состоят из сделок по передаче права собственности на материальные активы и соответствующих им финансовых сделок по оплате этих активов. Поскольку реальная сделка и финансовая сделка по сути являются двумя сторонами одной и той же медали, баланс этих сделок в рамках каждого сектора по определению должен быть равен нулю.

Если доходы сектора больше его расходов, то получаемый положительный баланс можно считать сбережениями, если же доходы сектора меньше его расходов, то получаемый отрицательный баланс можно считать потерей сбереже-

ний (отрицательными сбережениями). В любом случае баланс расходов и доходов должен равняться, с противоположным знаком, финансовому балансу. Значит, любые расходы каждого из секторов, которые превышают его доходы, должны финансироваться за счет сбережений, получаемых в других секторах. Например, дефицит государственного бюджета может финансироваться за счет кредитов центрального банка, а потребность инвестиций в промышленность — за счет расходов государственного бюджета. Если же расходы всех секторов национальной экономики превышают получаемые в них доходы, то поддержание равновесия становится возможным только при условии, если эти отрицательные сбережения будут финансироваться за счет сбережений в других странах, то есть притока капитала извне.

В результате внешний сектор можно считать концентрированным отражением всех макроэкономических балансов, существующих в экономике любой страны, и их взаимодействия с такими же балансами других стран мира. Хорошее состояние внешнего сектора, отражающее нормальное течение международных расчетов, реально свидетельствует о благополучном состоянии экономики страны. Напротив, напряжение во внешнем секторе, отсутствие достаточных средств для покрытия международных обязательств всегда являются ярким свидетельством наличия серьезных внутренних дисбалансов. Поэтому даже если страна не публикует полные данные о своей экономике и не составляет по международно принятой методологии платежный баланс, по состоянию ее расчетов с внешним миром можно приблизительно оценить стоящие перед ней проблемы.

Система национальных счетов

Причинно-следственные связи между важнейшими секторами экономической деятельности принято выражать через

разработанную международными организациями систему национальных счетов (СНС)¹.

@ Система национальных счетов (system of national accounts) — это совокупность международно признанных правил учета экономической деятельности, отражающих все основные макроэкономические связи, включая взаимодействие национальной и международной экономики.

СНС является ориентиром для подавляющего большинства стран мира при составлении макроэкономической отчетности, анализе текущей экономической ситуации и разработке прогнозов экономического развития. Она имеет следующие характеристики: СНС применима для любой страны современного мира независимо от уровня ее социально-экономического развития; СНС связывает различные типы экономической деятельности за определенный промежуток времени; СНС используется на различных уровнях агрегирования: на уровне институциональной единицы (экономических агентов), группы институциональных единиц (отраслей) или экономики в целом; СНС обеспечивает международную сопоставимость экономической информации, поскольку основана на международно согласованных определениях, классификациях и правилах отчетности; СНС применяется для текущего экономического анализа и принятия стратегических решений в области экономической политики.

Основой учета в СНС является институциональная единица, которая выступает экономическим агентом при совершении экономических операций.

@ Институциональная единица (institutional unit) — это экономический агент, который может владеть товарами и активами, иметь экономические обя-

зательства и от своего лица осуществлять сделки с другими агентами.

СНС различает два основных типа институциональных единиц — физические лица (домашние хозяйства) и юридические лица (предприятия). Юридические лица далее разделяются на те, что занимаются производством, и правительственные учреждения.

В рамках СНС все институциональные единицы объединены в пять групп, которые по сути представляют собой основные секторы экономической деятельности, рассматриваемые по признаку действующих в них экономических агентов. В их числе:

- *Нефинансовые корпорации* (non-financial corporations) — институциональные единицы, занимающиеся производством товаров для рынка и нефинансовых услуг (предприятия). Нефинансовая корпорация — основная институциональная единица реального сектора.

- *Домашние хозяйства* (households) — все физические лица, которые действуют в экономике, продают свою рабочую силу, производят и потребляют рыночные товары и услуги. Домашние хозяйства — институциональная единица реального сектора.

- *Неприбыльные институты* (non-profit institutions) — юридические лица, которые занимаются предоставлением нерыночных услуг домашним хозяйствам и основаны на добровольном участии физических лиц. Неприбыльные институты — институциональная единица реального сектора.

- *Правительственные учреждения* (government agencies) — институциональные единицы, которые помимо выполнения своих политических функций и функций регулирования экономики занимаются производством нерыночных товаров и услуг для индивидуального или коллективного потребления и перераспределением доходов. Правительственные учреждения (министерства), включая правительственные фонды (социального обеспечения), — основная

¹ См. System of National Accounts. — 1993, СЕС, IMF, OECD, UN, WB.

институциональная единица правительственного сектора.

- **Финансовые корпорации** (financial corporations) — институциональные единицы (банки, финансовые компании), осуществляющие финансовое посредничество или вспомогательные финансовые услуги. Финансовая корпорация — основная институциональная единица денежного сектора.

Виды макроэкономических счетов

Если счета национального дохода и ВВП, государственного бюджета и платежного баланса фиксируют потоки денежных средств и материальных ресурсов, то денежные счета являются счетами запасов. Таким образом, счета в рамках СНС могут отражать:

- **Потоки** (flows), которые определяют деятельность данной институциональной единицы за определенный промежуток времени. Этот вид макроэкономической операции отвечает на вопрос: «Кто делает что?» Потоки осуществляются через операции и также могут быть финансовыми и нефинансовыми.

- **Запасы** (stocks), которые характеризуют остаточную величину какого-либо показателя на данный момент времени. Этот вид макроэкономических операций отвечает на вопрос: «Каков результат?»

В рамках СНС составляются макроэкономические счета, которые условно можно разделить на три группы:

- **текущие счета** отражают стоимость объемов производства товаров и услуг, создание дохода, его распределение, перераспределение и использование на потребление или сбережение;

- **накопительные счета** отражают приобретение и продажу финансовых и нефинансовых активов и пассивов институциональными единицами;

- **балансовые счета** показывают стоимость активов и пассивов на начало и на конец отчетного периода.

Каждый из счетов определяет важнейший макроэкономический показатель, который является его балансирующей статьей (табл. 2.1).

Итак, экономика состоит из четырех основных секторов экономической деятельности — реального, бюджетного, денежного и внешнего. Основные взаимосвязи между секторами наиболее четко определяются через систему национальных счетов — совокупность международно признанных правил учета экономической деятельности. Основой учета являются институциональные единицы (нефинансовые корпорации, домашние хозяйства, неприбыльные институты, правительственные учреждения, финансовые корпорации), которые могут владеть товарами и активами, иметь экономические обязательства и от своего лица осуществлять сделки с другими агентами. Учет их деятельности фиксирует либо потоки, определяющие деятельность данной институциональной единицы за определенный промежуток времени, либо запасы, которые характеризуют остаточную величину какого-либо показателя на данный момент времени. Основные макроэкономические показатели фиксируются на текущих, накопительных или балансовых счетах. В итоге все макроэкономические счета объединяются во взаимосвязанную структуру потоков движения денежных средств, которая с известной степенью условности отражает состояние и развитие экономики страны в целом.

2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Институциональные единицы находятся во взаимосвязанной макроэкономической среде и взаимодействуют друг

с другом, будь то в рамках отдельных государств или через государственные границы.

ТАБЛИЦА 2.1

Макроэкономические счета в СНС

Группа счетов	Названия счетов	Определяемый показатель (балансирующая статья)
Текущие счета	Счет производства	Валовой/чистый внутренний продукт экономики в целом, валовая/чистая добавленная стоимость в отраслях
	Счет создания и размещения дохода	Выплаты занятым, налоги на производство и импорт (за вычетом субсидий), резервный капитал, проценты и дивиденды, валовой (чистый) национальный доход
	Счет распределения дохода	Налоги на доходы и имущество, текущие переводы, валовой (чистый) располагаемый доход
	Счет использования дохода	Потребление, сбережения, баланс текущих операций
Накопительные счета	Счет операций с капиталом	Валовые капиталовложения, переводы капитала, изменения в запасах, предоставление и получение займов
	Счет финансовых операций	Чистые приобретения финансовых активов и пассивов
	Счет прочих изменений в активах	Изменения в активах в результате непредвиденных обстоятельств
	Счет переоценочный	Доходы и убытки, изменения в собственном капитале из-за доходов и убытков
Балансовые счета	Счет начальный	Нефинансовые и финансовые активы, пассивы и собственный капитал
	Счет промежуточный	Изменения в собственном капитале, отраженные на накопительных счетах
	Счет конечный	Нефинансовые и финансовые активы, пассивы и собственный капитал

Экономические операции

Институциональные единицы, взаимодействуя друг с другом, осуществляют между собой экономические операции, которые отражаются в СНС. Временем совершения макроэкономической операции считается момент возникновения соответствующих обязательств (обычно момент перехода права собственности — выполнение заказа), а не момент произведения расчета, то

есть операции отражаются в момент их совершения, а не платежа.

@ *Экономическая операция* (economic transaction) — это сделка между институциональными единицами, при которой передается право собственности на материальные или финансовые активы или оказываются услуги.

В рамках СНС экономические операции могут быть нефинансовыми (реаль-

ными), если относятся к операциям по производству и приобретению товаров и услуг (например, передача товаров, движение дохода, неоплаченные трансферты), и финансовыми, если подразумевают изменения в активах и пассивах, включая обмен одних финансовых активов на другие. Обычно нефинансовые операции имеют корреспондирующие финансовые операции (покупка товара за деньги), но не всегда. Например, покупка ценных бумаг за деньги не предусматривает движения реального товара, так же как и бесплатная поставка медикаментов в район стихийного бедствия не предусматривает никаких финансовых операций. Реальные и финансовые потоки, взятые вместе, отражают все доходы и расходы институциональных единиц. Баланс по нефинансовым операциям должен быть равен балансу по финансовым операциям. Разница считается статистической ошибкой. Например, превышение доходов предприятия над его расходами должно быть равно сокращению его финансовых резервов или сумме полученных займов.

СНС охватывает экономические операции всех находящихся в данной стране институциональных единиц как между собой, так и с институциональными единицами других стран. Экономические операции считаются внутренними, если они совершаются между институциональными единицами внутри одной страны, и международными, если они совершаются между институциональными единицами нескольких стран. Для этих целей они подразделяются на резидентов и нерезидентов. СНС фиксирует все экономические связи резидентов с нерезидентами на отдельном счете, называемом платежным балансом.

@ *Резиденты* (residents) — все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории данной страны, независимо от их гражданства или принадлежности капитала.

Резидентами являются: лица, постоянно проживающие в данной стране;

рабочие-мигранты, если они проживают в стране более года; правительственные органы, включая их представительства за рубежом; предприятия, осуществляющие свою экономическую деятельность в данной стране, даже если они частично или полностью принадлежат иностранному капиталу.

@ *Нерезиденты* (non-residents) — все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории иностранного государства, даже если они являются филиалами институциональных единиц данной страны.

Виды международных экономических операций

Международной экономикой рассматриваются преимущественно международные экономические операции и их связь с операциями внутри страны в каждом из секторов экономической деятельности. Классификация видов международных экономических операций в СНС близка к классификации статей платежного баланса, рассматриваемого в деталях во второй части учебника. Принципиально важным является то, что в соответствии с теорией международной экономики как в рамках СНС, так и в рамках теории платежного баланса торговля товарами всегда рассматривается отдельно от торговли услугами и отдельно от движения капитала и других факторов производства (табл. 2.2).

Причина этого заключается в существенных различиях в производстве и торговле товарами и услугами. В случае товаров производство обычно отделено от торговли: товары выпускаются производителем одной страны для продажи на мировом рынке. Производитель в большинстве случаев не знает, где, кто и когда купит его товар. Он доставляется покупателям в другой стране, которые также могут не знать, где, кем и когда товар был произведен. В случае услуг их экспорт или импорт сами по себе озна-

ТАБЛИЦА 2.2

Международные экономические операции в СНС

Движение	Включает	Означает
Товаров	Товары вообще (general goods)	Большинство транспортабельных товаров, которые продаются нерезидентам или покупаются у них, право собственности на которые переходит от одной институциональной единицы к другой
	Товары для обработки (goods for processing)	Экспорт или импорт товаров для переработки на территории другой страны с последующим реимпортом или реэкспортом в первую страну
	Ремонт товаров (repairs of goods)	Ремонтные работы, проведенные нерезидентами над кораблями, самолетами и прочими подвижными объектами резидента
	Товары, купленные в порту перевозчиками (goods procured in ports by carriers)	Товары материально-технического снабжения (горючее, продукты и пр.), купленные или проданные в порту перевозчику-нерезиденту (судну, самолету)
	Немонетарное золото (non-monetary gold)	Любые золотые изделия, которые не являются государственными резервами
Услуг	Транспорт (transportation)	Международная перевозка грузов и пассажиров всеми видами транспорта и оказание соответствующих услуг
	Поездки (travel)	Товары и услуги, приобретенные нерезидентами для служебных и личных целей во время поездок за рубеж продолжительностью до 1 года (туризм)
	Прочие (other)	Другие услуги, предоставляемые нерезидентам (связь, страхование, строительство и пр.)
Дохода	Зарплату занятых (compensation of employees)	Зарплата, выплачиваемая нерезидентам
	Доход на инвестиции (investment income)	Доходы и платежи по иностранным активам и пассивам
Текущих трансфертов	Правительство (general government)	Межправительственные платежи, дары, взносы в международные организации
	Другие отрасли (other sectors)	Платежи между резидентами и нерезидентами и неправительственными организациями
Капитала	Капитальные трансферты (capital transfers)	Передача права собственности на основные фонды и безвозмездное списание обязательств кредиторов
	Прямые инвестиции (direct investments)	Приобретение резидентом длительного интереса в предприятии-нерезиденте, включая все последующие сделки между ними
	Портфельные инвестиции (portfolio investments)	Сделки с ценными бумагами и долговыми обязательствами
	Прочие инвестиции (other investments)	Торговые кредиты, займы, включая займы МВФ, депозиты
	Резервные активы (reserve assets)	Сделки с активами, которые используются для балансирования платежного баланса (монетарное золото, СДР, резервная позиция в МВФ, иностранная валюта)

чают посредственную встречу их производителя и потребителя и тем самым заключение прямого соглашения между производителем и покупателем услуг.

Торговля товарами во всех ее видах рассматривается важнейшей частью науки о международной экономике, посвященной международной торговле, которая включает теории предложения, теории спроса, новейшие теории и тарифные и нетарифные методы регулирования международной торговли. Торговля услугами в принципе также подчиняется закономерностям теорий международной торговли товарами, однако в силу специфичности услуг как товаров обычно рассматривается отдельно. Международное движение капитала, технологии и рабочей силы рассматривается самостоятельной частью науки о международной экономике, посвященной международному движению факторов производства.

Итак, резидентами считаются все институциональные единицы, постоянно

находящиеся на территории данной страны, независимо от их гражданства или принадлежности капитала. Нерезидентами считаются все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории иностранного государства, даже если они являются филиалами институциональных единиц данной страны. Резиденты и нерезиденты осуществляют международные экономические операции — сделки, при которых передается право собственности на материальные или финансовые активы или оказываются услуги. На счетах внешнего сектора отражаются все сделки между резидентами и нерезидентами. Классификация видов международных экономических операций в СНС близка к классификации статей платежного баланса, но не идентичное ей. Основанные на общей теории международной экономики, они рассматривают торговлю товарами отдельно от торговли услугами и отдельно от движения капитала и других факторов производства.

3. ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СЕКТОРОВ

В экономике наиболее важными являются взаимосвязи платежного баланса, включающего основные операции внешнего сектора экономики, с соответствующими показателями внутреннего сектора — статьями национального дохода и валового национального продукта, денежного сектора и государственного сектора. В каждом из этих счетов имеется международный элемент, который напрямую связан с платежным балансом, отражающим взаимодействие экономики с внешним миром.

Связь между реальным и внешним секторами

Исходным пунктом модели общего равновесия, на которой основана СНС, является равенство объемов предложения товаров и услуг, с одной стороны, и спроса на них — с другой. Предложе-

ние товаров и услуг в данный год состоит из их производства внутри страны и импорта из-за рубежа. Спрос состоит из совокупных расходов резидентов и правительства на потребление и инвестиции плюс экспорт за рубеж.

Это соотношение, известное из общей теории макроэкономики, можно представить следующей формулой:

$$Y + IM = C + I + X, \quad (2.1)$$

где Y — объем выпуска/уровень доходов,

IM — импорт товаров и нефакторных услуг,

C — потребление (домашних хозяйств, предприятий и правительства),

I — внутренние инвестиции (капиталовложения),

X — экспорт товаров и нефакторных услуг.

Этим уравнением фактически выражаются все основные причинно-следственные связи в экономике. Любая институциональная единица, будь то домашнее хозяйство, предприятие, правительство или государство в целом, может потребить и вывезти за рубеж товаров или услуг не более, чем она сумела произвести сама и ввезти из-за рубежа. Величина Y представляет собой один из возможных способов изменения совокупного выпуска, который по определению равен объему доходов в экономике.

Из общей теории макроэкономики также известно, что существует несколько ключевых показателей функционирования экономики, которые непосредственно связаны между собой через СНС. *Национальный доход* (НД) (national income — NI) представляет собой совокупный доход в экономике, полученный резидентами от использования факторов производства (труда, капитала, рабочей силы, технологии). Если добавить к национальному доходу косвенные налоги, то результатом будет *чистый внутренний продукт* (ЧВП) (net domestic product — NDP). Увеличение чистого внутреннего продукта на размер амортизации основного капитала, израсходованного при текущем про-

изводстве, дает показатель валового внутреннего продукта (рис. 2.1).

@ *Валовой внутренний продукт* (ВВП) (gross domestic product — GDP) — добавленная стоимость, произведенная резидентами внутри страны.

Если считать, что Y — это GDP , то, преобразовав уравнение 2.1, получаем:

$$GDP = (C+I) + (X-IM). \quad (2.2)$$

Резиденты могут использовать факторы производства как у себя в стране (строя предприятия и производя продукцию), так и за рубежом (строя предприятия за границей или приобретая иностранные предприятия и производя продукцию на них). Чтобы перейти теперь от валового внутреннего продукта к валовому национальному продукту, необходимо учесть факторные доходы (factor income), выплачиваемые за рубежом и получаемые из-за рубежа.

@ *Валовой национальный продукт* (ВНП) (gross national product — GNP) — это сумма добавленной стоимости, произведенной внутри страны, и чистого факторного дохода из-за рубежа.

$$GNP = GDP + NY = (C+I) + (X-IM+NY). \quad (2.3)$$

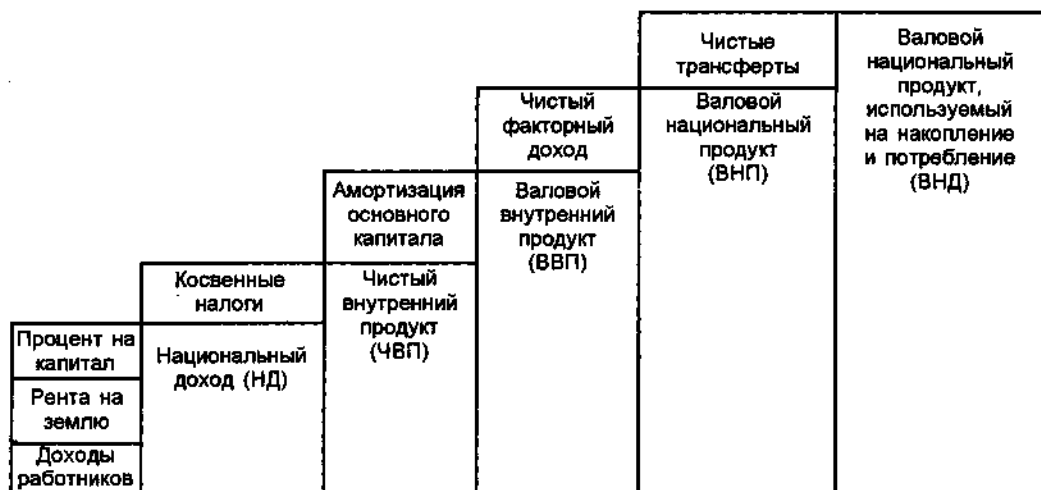


Рис. 2.1. Определения объемов производства

ВНП равен сумме ВВП и чистого факторного дохода, получаемого из-за рубежа.

@ *Чистый факторный доход* (net factor income — *NY*) — разность доходов от использования находящихся за рубежом факторов производства, которые находятся в собственности резидентов, и выплат нерезидентам за использование принадлежащих им факторов производства в данной стране.

В чистый факторный доход из-за рубежа включаются:

- разность доходов от инвестиционной деятельности, таких как полученная из-за рубежа прибыль на прямые и портфельные инвестиции и проценты на депозиты в зарубежных банках, и расходов на выплату прибыли нерезидентам на вложенный в данной стране иностранный капитал и процентов по вкладам нерезидентов в местных банках;

- разность переводов в страну и из страны рабочих-мигрантов, которые считаются резидентами своей, а не зарубежной страны. Обычно они находятся за границей ограниченное законодательством время, не позволяющее считать их резидентами иностранного государства;

- разность сумм ренты, полученной за сданную в аренду недвижимость за рубежом, принадлежащую резидентам данной страны, авторские гонорары, получаемые из-за границы, и т.д., и ренты, выплаченной нерезидентам за недвижимость, принадлежащую нерезидентам, но находящуюся в данной стране, авторских гонораров нерезидентам и т.д.

Когда импорт факторных доходов превышает их экспорт, чистый факторный доход положительный и ВНП больше ВВП. Когда импорт факторных доходов меньше их экспорта, то чистый факторный доход отрицательный и ВНП меньше ВВП. Тем самым, если учесть чистый факторный доход, то показатель объема выпуска/доходов

У принимает форму ВНП. Однако за рубеж в поисках работы могут направиться резиденты, так же как и резиденты других стран могут приехать в данную страну заняться производством и получать доходы. Поэтому понятие выпуска/доходов можно расширить и дальше.

@ *Валовой национальный располагаемый доход* (ВНД) (gross national disposable income — *GDI*) — используемый на накопление и потребление ВНП, включающий чистые трансферты из-за рубежа (*NT*).

Чтобы определить величину ВНД, к ВВП добавляем данные о чистых трансфертах из-за рубежа (*NT*), то есть

$$GDI = GNP + NT = (C + I) + (X - IM + NY + NT). \quad (2.4)$$

@ *Чистые трансферты* (net transfers — *NT*) — разность между переводами рабочих-мигрантов, которые считаются резидентами, из данной страны и в нее.

Понятие трансфертов важно для учета переводов рабочих-мигрантов. Если они считаются резидентами той страны, в которой они работают, то их денежные переводы на родину считаются трансфертами. Если же рабочие-мигранты продолжают рассматриваться как резиденты своей страны, то их переводы считаются факторными платежами. Тем самым понятие выпуска/доходов, уловив еще один их компонент, расширяется до уровня ВНД.

Для упрощения уравнения 2.4 можно ввести следующие понятия:

- *Сальдо текущих операций платежного баланса* (current account balance — *CAB*) — сумма показателей торгового баланса (экспорт товаров и услуг минус их импорт), чистого факторного дохода и чистых трансфертов, то есть $CAB = X - IM + NY + NT$.

- *Абсорбция* (absorption — *A*) — расходы резидентов, включая прави-

тельство, на отечественные и иностранные товары и услуги, то есть $A=C+I$.

• *Сбережения* (savings — S) — та часть ВНД, которая не была потреблена, то есть $S=GDI-C$. Или в более общем виде: $S=Y-C$.

Сделав соответствующие подстановки, уравнение (2.4) можно переписать в следующем более общем виде:

$$CAB=Y-A. \quad (2.5)$$

Смысл этого уравнения заключается в том, что любой внутренний дисбаланс приводит к дисбалансу внешнему. Для обеспечения внутреннего и внешнего баланса стоимостной объем предложения (объем выпуска/дохода) в идеале должен быть равен стоимостному объему совокупного спроса (абсорбции/расходам), то есть их разность (сальдо текущих операций платежного баланса) должна быть равна нулю. Если совокупный доход резидентов больше их совокупных расходов, то сальдо платежного баланса положительное. Если совокупный доход резидентов меньше их совокупных расходов, то сальдо текущего платежного баланса отрицательное, существует дефицит. Заметим, что показатель абсорбции всегда постоянный ($A=C+I$). Но в зависимости от того, какой показатель понимается под (Y), изменяется композиция CAB . Если под Y считается ВВП, то CAB — простая разность экспорта и импорта товаров и нефакторных услуг ($X-IM$); если под Y понимается ВВП, то CAB — разность экспорта и импорта товаров и всех услуг — нефакторных и факторных (NY); если под Y понимается ВНД, то CAB — разность экспорта и импорта товаров, всех услуг и трансфертов (NT). Однако в аналитических целях чаще всего используется первый, упрощенный, подход, по которому $Y=ВВП$ и $CAB=X-IM$.

Ту же концепцию можно выразить и через понятие баланса сбережений и инвестиций. Из определения сбережений вытекает, что

$$GDI=S+C. \quad (2.6)$$

Подставив уравнение (2.6) в уравнение (2.4) и сделав элементарные преобразования, получаем:

$$CAB=S-I. \quad (2.7)$$

Из уравнения 2.7 следует, что любой дисбаланс между сбережениями и инвестициями внутри страны отражается на состоянии текущего платежного баланса с зарубежными странами. В идеале сбережения должны равняться инвестициям, а текущий баланс — нулю. Уравнения 2.5 и 2.7 тождественны, и оба показывают связь внутренней экономики с международной. В реальной жизни никогда выпуск/доходы не равняются абсорбции и, соответственно, сбережения не равняются инвестициям. Следовательно, текущий баланс отличен от нуля, что свидетельствует о разбалансированности экономики и необходимости поиска источников ее финансирования. Однако без дополнительной информации нельзя сделать вывод относительно того, что привело экономику к дисбалансу — разбалансировка внешних расчетов (например, в результате ухудшения условий торговли) или внутренняя несбалансированность (например, в результате излишне либеральной фискальной политики). Если по какой-либо причине реальный сектор находится в состоянии дисбаланса, то возникающее в результате отрицательное сальдо текущих операций платежного баланса должно быть покрыто, профинансировано. Источником такого финансирования может стать денежный сектор.

Связь между денежным и внешним секторами

Институциональные единицы в рамках денежного сектора, который также называют банковской или финансовой системой, разделяются на две основные группы:

- *руководящие денежные органы* (monetary authorities) — центральный (государственный, национальный) банк,

эмитирующий национальную валюту, хранящий государственные золотовалютные резервы и управляющий всем денежным сектором экономики, и

- *коммерческие банки* (commercial banks), привлекающие средства вкладчиков и выдающие их под процент заемщикам.

Предполагается, что денежная сфера, так же как и реальный сектор, должна находиться в состоянии равновесия, то есть ее активы должны соответствовать пассивам (2.8).

- *Активы* (assets) — сумма чистых заграничных активов банковской системы (включая чистые государственные резервы), оцененных в национальной валюте, и чистого внутреннего кредита, предоставленного банковской системой.

- *Пассивы* (liabilities) — обязательства банковской системы перед частным и государственным секторами, то есть денежная масса, состоящая из наличных денег в обращении, депозитов и других денежных инструментов.

$$M = NFA + NDA, \quad (2.8)$$

где *NFA* — чистые иностранные активы (net foreign assets),

NDA — чистые внутренние активы (net domestic assets),

M — деньги, пассивы (money).

Чистые иностранные активы денежного сектора состоят из чистых международных резервов, находящихся в центральном банке и контролируемых государством, и чистых международных активов коммерческих банков и других финансовых институтов:

$$NFA = NIRc + NIRb, \quad (2.9)$$

где *NIRc* — чистые международные резервы центрального банка (net international reserves, central bank),

NIRb — чистые международные резервы коммерческих банков (net international reserves, commercial bank).

В большинстве случаев под международными резервами государства (*R*) понимают только валютные резервы центрального банка (*NIRc*), которые могут использоваться государством по его усмотрению. Однако если валютные резервы коммерческих банков (*NIRb*) значительны и эффективно контролируются властями, то их тоже включают в понятие международных резервов (*R*), которое в этом случае совпадает с понятием чистых иностранных активов.

Иностранные активы денежного сектора (резервы) — главный источник финансирования дефицитов реального сектора, проявляющегося через дефицит текущего платежного баланса. По определению платежного баланса в целом, изменение чистых резервов должно быть равно сумме сальдо текущего платежного баланса и изменения в чистом движении капитала:

$$\Delta R = CAB + \Delta FI, \quad (2.10)$$

где *FI* — движение капитала (foreign investments), не относящегося к резервам,

Δ (дельта) — изменение показателя за единицу времени.

Из уравнения 2.10 следует, что, во-первых, источников международного финансирования дефицита текущего платежного баланса, а следовательно, и покрытия дисбалансов реального сектора всего два: либо приток капитала из-за рубежа, либо использование международных государственных резервов. Во-вторых, что эти источники различны по своему механизму. Чистый приток капитала из-за рубежа, означающий изменение чистых заграничных активов денежной системы, не включенных в официальные резервы, финансирует только текущий баланс и показывается в счете движения капитала, то есть находится в платежном балансе «над чертой». Чистые заграничные государственные резервы покрывают отри-

цательное сальдо всего платежного баланса, являются источником его финансирования в целом и отражаются в общем балансе, то есть выносятся «под черту». Поэтому резервы и приток капитала находятся по разные стороны равенства.

Подставим уравнение 2.5 в уравнение 2.10. Получаем:

$$\Delta R = Y - A + \Delta FI. \quad (2.11)$$

Уравнение 2.11 четко показывает, что потребление через абсорбцию (A), превышающее доходы (Y), которое не финансируется за счет притока капитала из-за рубежа (ΔFI), приводит к потере международных государственных резервов (ΔR). Поскольку размеры резервов ограничены, ограничены и возможности финансирования дефицитов реального сектора за счет денежного. В этом заключается связь денежного и внешнего секторов.

Данные о денежном секторе обобщаются на четырех различных уровнях: счета руководящих денежных органов (accounts of the monetary authorities), представляющие собой по сути баланс центрального банка; счета активов и пассивов коммерческих банков (bank's assets and liabilities), составляемые как их консолидированный баланс; обзор состояния денежной сферы (monetary survey), обобщающий данные баланса центрального банка и консолидированного баланса коммерческих банков; обзор состояния финансовой сферы (financial survey), включающий помимо обзора состояния денежной сферы также данные о денежно-кредитных операциях прочих финансовых институциональных единиц (пенсионные фонды, страховые компании, совместные фонды и др.).

Поскольку обзор состояния денежной сферы выполняется в национальной валюте, а платежный баланс составляется в долларах, то на сопоставимость показателей критическим образом влияет валютный курс. Например, изменение курса национальной

валюты по отношению к доллару никак не отразится на данных о государственных резервах в платежном балансе (ибо они выражены в долларах), но сильно повлияет на соответствующие данные в обзоре состояния денежной сферы, поскольку они выражены в национальной валюте. В то же время на долларовой оценке государственных резервов может сказаться взаимное колебание курса доллара по отношению к тем валютам, в которых оценены отдельные части резервов.

Существует также опосредствованная взаимосвязь денежного и внешнего секторов через счета реального сектора. Изменения в объемах внутреннего производства и расходов повлияют на счет текущих операций платежного баланса, что, в свою очередь, приведет к изменению в чистых зарубежных активах. Взаимосвязи денежного и реального секторов не поддаются формализации через алгебраические тождества. Их взаимосвязи отражают динамические связи — реакцию ключевых показателей реального сектора (инвестиций, потребления) на изменения в денежном секторе (изменения денежной массы, внутреннего кредита).

Связь между бюджетным и внешним секторами

Внешний сектор также напрямую связан с государственным бюджетом любой страны. По определению, сумма всех видов бюджетных доходов должна быть равна сумме всех видов бюджетных расходов:

$$REV + F = EXP, \quad (2.12)$$

где REV — доходы бюджета (revenues),
 EXP — расходы бюджета (expenditures),
 F — финансирование (financing).

В доходы бюджета обычно включаются текущие доходы от налогов, доходы от вложения капитала и государ-

ственные дотации, а в расходы — текущие государственные расходы, капиталовложения и чистое кредитование. Существуют и другие определения композиции бюджета. Например, субсидии могут рассматриваться как статья финансирования, особенно если остальные виды финансирования значительно субсидируются и не слишком отличаются от дотаций как таковых. Чистые кредиты могут также считаться финансированием, что стирает различия между финансированием, являющимся целью государственной политики, и финансированием, осуществляемым в целях управления государственной ликвидностью.

Налоги и другие сборы, идущие в доход бюджета, сокращают совокупный спрос в экономике за счет снижения покупательной способности частного (негосударственного) сектора. Государственные расходы, осуществляемые за счет бюджета, увеличивают совокупный спрос и являются наряду с потреблением предприятий и домашних хозяйств важнейшей частью валового потребления (C) в экономике. Государственное потребление состоит из расходов правительства на товары и услуги, включая доходы государственных рабочих и служащих.

@ *Сальдо бюджета* (fiscal balance) — разность между суммой поступлений в бюджет и общей суммой его расходов.

Сальдо может быть положительным или отрицательным. Во втором случае оно называется дефицитом бюджета или бюджетным дефицитом. Сальдо является показателем уровня сбережений в государственном секторе. Положительное сальдо, означающее высокий уровень сбережений государственного сектора, может рассматриваться и как фактор экономического развития, поскольку за счет них могут финансироваться значительные капиталовложения, и как политика сдерживания совокупного спроса. Отрицательное сальдо, означающее потерю сбережений в

государственном секторе, может свидетельствовать о проведении правительством политики стимулирования производства за счет расширения совокупного спроса путем роста государственных расходов.

Для обеспечения сбалансированности бюджета и его текущей ликвидности отрицательное сальдо должно быть профинансировано (F). Финансирование бюджета нельзя путать с бюджетным финансированием тех или иных приоритетных направлений или программ. Финансирование бюджета подразделяется на финансирование за счет внутренних или за счет внешних источников:

$$F = Fd + Fe. \quad (2.13)$$

• *Внешнее финансирование* (external financing — Fe) — предоставленные данной стране другими странами новые займы за вычетом сумм погашения основной задолженности. Оплата процентов по внешним займам не рассматривается как отрицательное финансирование (отток капитала) и включается в текущие расходы бюджета. Операции государства по привлечению внешних займов для финансирования бюджета отражаются и в бюджете в национальной валюте как внешнее финансирование, и во внешнем секторе на счете движения капитала платежного баланса как привлечение долгосрочного или среднесрочного капитала. В данном случае классификация зависит от срока и вида используемого финансового инструмента. Внешнее финансирование бюджета является основным связующим звеном между бюджетным и внешним секторами.

• *Внутреннее финансирование* (domestic financing — Fd) обычно осуществляется путем предоставления банковских займов и небанковских займов. Общая сумма банковских займов бюджету содержится в обзоре состояния денежной сферы. Она равна величине изменения в объеме кредита банковской системы, предоставленного

государству, за вычетом изменения депозитов правительства в банках. Небанковские займы представляют собой идущую в государственный бюджет выручку от продажи государственных долговых обязательств (облигаций, казначейских векселей и т.п.).

Итак, существует прямая взаимосвязь между внешним сектором, с одной стороны, и реальным, денежным и бюджетным секторами — с другой. В счетах каждого из секторов существует международный элемент, который отражается во внешнем секторе на счете платежного баланса. Взаимосвязь реального и внешнего секторов состоит в том, что баланс внутренних доходов и расходов, сбережений и инвестиций отражается на состоянии текущего платежного баланса. Если совокупный доход резидентов больше их совокупных расходов или сбережения превышают внутренние инвестиции, сальдо платежного баланса по текущим операциям положительное; если же совокупный доход

резидентов меньше их совокупных расходов или внутренние инвестиции превышают сбережения, сальдо текущего платежного баланса отрицательное, существует дефицит. Взаимосвязь денежного и внешнего секторов заключается в том, что, поскольку источниками международного финансирования дефицита текущего платежного баланса являются приток капитала из-за рубежа и/или использование международных государственных резервов, каждая операция банковской системы с заграничными активами отражается в платежном балансе страны — в счете движения капитала или в общем балансе. Взаимосвязь бюджетного и внешнего секторов выражается в привлечении внешних источников финансирования бюджетного дефицита в виде кредитов правительству со стороны правительств других стран и международных финансовых организаций, которое отражается на счете операций с капиталом платежного баланса.

4. ПОТОКИ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Взаимосвязи всех секторов экономической деятельности с внешним сектором и их взаимосвязи между собой могут быть сведены воедино с помощью так называемой матрицы потоков денежных средств.

Развернутая форма взаимосвязи секторов

В предыдущих параграфах было установлено, что уровень сбережений любой страны по определению равен разности между ВНД, используемым на накопление и потребление, и объемом потребления, то есть это та часть ВНД, которая не была потреблена. Разность между уровнем сбережений и объемом капиталовложений называют балансом нефинансовых операций с зарубежными странами или балансом по внешним текущим операциям (уравнение 2.7).

Этот баланс финансируется за счет соответствующего притока капитала или изменения уровня резервов в платежном балансе (уравнение 2.10).

Рассмотренные взаимосвязи между внешним и остальными секторами замыкаются на определенных макроэкономических показателях, которые находят отражение на счетах как внутренних, так и внешнего секторов (табл. 2.3).

Если учесть, что как сбережения, так и инвестиции могут осуществляться различными институциональными единицами — домашними хозяйствами, предприятиями и правительством, уравнение 2.7 принимает более развернутый вид:

$$CAB = (Sh - Ih) + (Se - Ie) + (Sg - Ig), \quad (2.14)$$

где Sh — сбережения домашних хозяйств (h — households),

Ih — инвестиции домашних хозяйств,

ТАБЛИЦА 2.3

Международные элементы секторов экономической деятельности

	Внешний сектор		
	1	2	Нетто (1-2)
Реальный сектор	экспорт (X)	импорт (ИМ)	сальдо (X-ИМ)
	получение факторного дохода резидентами	выплата факторного дохода нерезидентам	чистый доход (NI)
	получение денег из-за рубежа	пересылка денег за рубеж	чистые трансферты (NT)
Денежный сектор	валовые государственные валютные резервы	текущие внешние обязательства денежных властей	чистые государственные резервы (R)
	приток капитала из-за рубежа	отток капитала за рубеж	чистый приток капитала (FI)
Бюджетный сектор	новые межгосударственные кредиты	выплата основной части внешнего долга	чистое внешнее финансирование бюджета (F)

Se — сбережения предприятий (*e* — enterprises),

Ie — инвестиции предприятий,

Sg — сбережения правительства (*g* — government),

Ig — инвестиции правительства.

Данные национальных счетов о балансе текущих операций платежного баланса могут не совпадать с данными о таких операциях, полученными непосредственно из платежного баланса. Точно так же данные о государственных расходах национальных счетов могут отличаться от данных этих расходов, полученных непосредственно из бюджета. Основных причин различий две: разная база расчетов и различия в классификации отдельных статей. Например, платежный баланс обычно рассчитывается денежными властями на основе наличности (cash basis), то есть на момент совершения платежа за товар или услугу, тогда как в СНС он рассчитывается на основе начислений (accrual basis), то есть на момент возникновения обязательства. Некоторые внешние операции могут классифицироваться как внутренние. Все зависит от особенностей статистической системы каждой отдельной страны. Для целей макроэкономического анализа раз-

работаны таблицы перехода от статистики платежного баланса, бюджета, денег и пр. к статистике СНС.

Потоки денежных средств

В принципе сальдо каждого сектора по нефинансовым операциям, которое представляет собой разность между его сбережениями и инвестициями, эквивалентно его секторальному балансу по текущим операциям и, следовательно, должно быть равно изменению в его финансовых активах и пассивах по отношению к другим секторам внутренней экономики, которые оказываются внешними по отношению к данному сектору и к остальной части мира. Поскольку операции, осуществляемые между внутренними секторами, взаимно уравниваются и поэтому исключаются из рассмотрения, то в принципе сумма секторальных балансов по текущим операциям должна равняться сальдо платежного баланса по текущим операциям в целом (уравнение 2.14). Далее, если изменения финансовых активов и пассивов сектора определены так же, как и движение капитала в платежном балансе, тогда общее сальдо финансовых операций всех

секторов должно в принципе быть равным международному движению капитала по всем секторам. Конечно, полная тождественность может оказаться невозможной из-за ошибок и пропусков, а также других статистических проблем.

③ *Потоки движения денежных средств* (flow of funds) — схема функциональной и статистической взаимозависимости основных секторов экономики и источников их финансирования.

В таблице 2.4 представлена схема потоков денежных средств. Из нее видны связи между четырьмя внутренними секторами — реальным сектором (домашние хозяйства и предприятия), бюджетным сектором и денежным сектором, а также между этими секторами и внешним сектором (остальной частью мира). В домашние хозяйства включается баланс расходов и доходов семей; в сектор предприятий входят государственные предприятия и кооперативы, небанковские финансовые учреждения и небольшие частные предприятия; бюджетный сектор экономики представлен балансом бюджетных операций правительства; денежный сектор включает балансы центрального и коммерческих банков.

Матрица потоков денежных средств составляется по следующим правилам. В строке 1 представлены балансы по нефинансовым операциям секторов, которые должны быть профинансированы. В строках 2–5 показаны источники финансирования. Для простоты сальдо по нефинансовым операциям денежного сектора принимается равным нулю, то есть осуществленные банковским сектором операции с товарами и услугами относятся к другим секторам. Для каждого конкретного сектора увеличение актива указывается со знаком «минус», а увеличение пассива — со знаком «плюс» и наоборот. Например, увеличение принадлежащей домашним хозяйствам денежной массы, которая

для банковского сектора является пассивом, а для домашних хозяйств — активом, будет дважды отражено в строке 5,а. Оно будет указано со знаком «минус» в столбце 1 и со знаком «плюс» в столбце 4. В каждой строке должны обязательно содержаться две одинаковые цифры, но с противоположными знаками. Сумма значений по всем строкам и столбцам должна равняться нулю. Знак (х) означает наличие взаимосвязи между секторами, прочерки (–) в столбце 5 свидетельствуют о том, что отражаемые в соответствующих горизонтальных строках операции между внутренними секторами не оказывают непосредственного влияния на внешний сектор.

Как видно из строк 2, а–г, сальдо нефинансовых операций текущего платежного баланса всех внутренних секторов может финансироваться только за счет притока капитала из-за рубежа. Остальные варианты финансирования не покрывают все секторы экономической деятельности. Так, за счет внутреннего банковского кредита денежного сектора могут финансироваться реальный сектор (домашние хозяйства и предприятия) и бюджетный сектор (бюджет). За счет бюджетного сектора, то есть предоставления займов правительством из государственного бюджета, — только реальный сектор. За счет роста денежной массы — также только реальный сектор. Универсальность внешнего сектора в качестве источника финансирования любых дисбалансов всех секторов экономической деятельности свидетельствует, что он является концентрированным отражением всех существующих проблем экономического развития любой страны. Таким образом, международная экономика, изучающая внешний сектор с учетом его взаимосвязей с остальными секторами экономики, является ключевым элементом в структуре макроэкономики, на котором основаны все остальные секторы.

Однако на практике при построении схем движения денежных средств далеко не всегда удается собрать необ-

ТАБЛИЦА 2.4

Схема движения денежных средств

	Реальный сектор		Бюджетный сектор (3)	Денежный сектор (4)	Внешний сектор (5)
	домашние хозяйства (1)	предприятия (2)			
1. Балансы по секторам	$(Sh - Ih)$	$(Se - Ie)$	$(Sg - Ig)$	0	-CAB
Финансирование					
2. Внешний сектор (внешнее финансирование)					
а. Домашние хозяйства	x				x
б. Предприятия		x			x
в. Государственный сектор			x		x
г. Денежный сектор				x	x
3. Денежный сектор (банковский кредит)					
а. Домашние хозяйства	x			x	-
б. Предприятия		x		x	-
в. Государственный сектор			x	x	-
4. Бюджетный сектор (внутренние правительственные кредиты)					
а. Домашние хозяйства	x		x		-
б. Предприятия		x	x		-
5. Денежный сектор (изменение денежной массы)					
а. Домашние хозяйства	x			x	-
б. Предприятия		x		x	-

ходимую исходную информацию. Это происходит в силу различий в национальных статистических системах в отдельных странах, неполноты сбора статистических данных, а также — и это характерно для стран с переходной экономикой — из-за резких изменений в экономической политике, ведущих к существенному пересмотру основных макроэкономических показателей и оценок.

Итак, в матрице потоков движения денежных средств теоретически увязываются все основные внутренние секторы экономики и показывается их связь с внешним сектором. Эта связь проявляется через использование внешнего сектора как одного из источников финансирования секторальных балансов

реального сектора (домашних хозяйств и предприятий), бюджетного сектора и денежного сектора. При этом взаимодействие внутренних секторов экономики друг с другом не оказывает существенного влияния на внешний сектор, хотя каждый из них имеет с ним непосредственную связь. Универсальность внешнего сектора в качестве источника финансирования любых дисбалансов всех секторов экономической деятельности свидетельствует, что он является концентрированным отражением проблем экономического развития. Международная экономика, которая изучает внешний сектор с учетом его взаимосвязей с остальными секторами экономики, является ключевым элементом в структуре макроэкономики.

5. ГРУППЫ СТРАН В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Телятев. Вы, я слышал, были в Лондоне, а в Марокко не были?

Василий. Этаких стран я, сударь, и не слышал. Морок, так он Мороком и останется, а нам не для чего. У нас, по нашим грехам, тоже этого достаточно, обморочат как раз.

А.Н.Островский. «Бешеные деньги»

Разделение макроэкономики на секторы экономической деятельности и определение основных экономических взаимосвязей между ними позволяют не только анализировать тенденции развития отдельных стран, но и сравнивать их между собой. Интеллигент Телятев, в отличие от Василия, слуги, знал о существовании не только Франции, но и Марокко. Однако в мире в целом около 200 стран, очень различных по уровню экономического развития. И знание их классификаций чрезвычайно важно для взаимного изучения и обмена опытом экономического развития. Принятое в международной экономике определение страны несколько отличается от определения, принятого в международном праве, и обыденного. В рамках международной экономики страной считаются не только территориальные единицы, явля-

ющиеся государством, но и некоторые территориальные единицы, которые не являются государствами, однако проводят самостоятельную и независимую экономическую политику и ведут отдельный статистический учет своего экономического развития. Это касается некоторых островных зависимых территорий Великобритании, Нидерландов и Франции, которые, не являясь самостоятельными государствами, рассматриваются, тем не менее, международной экономикой как отдельные страны.

Стандартная классификация

Наиболее полное представление о группах стран в международной экономике дают данные универсальных международных организаций, членами

которых являются большинство стран мира, — Организации Объединенных Наций, Международного валютного фонда и Мирового банка. Оценка этими организациями групп стран в международной экономике несколько различается, поскольку различно количество стран-членов этих организаций (ООН — 185, МВФ — 181, Мировой банк — 180), а международные организации наблюдают за экономикой только своих стран-членов. Например, из классификации МВФ выпадают Куба, КНДР и некоторые другие небольшие по размеру страны, которые не являются его членами. Некоторые страны-члены международных организаций не предоставляют полные данные о своей экономике или предоставляют их несвоевременно, в результате чего оценки развития их экономики выпадают из общих оценок международной экономики. Это Сан-Марино из числа развитых и Эритрея из числа развивающихся государств. Наконец, любая классифика-

ция составляется исходя из задач каждой организации. Например, Мировой банк обращает больше внимания на оценку уровня экономического развития каждой страны, ООН — на социальные и демографические аспекты и т.д.

В аналитических целях в рамках международной экономики страны делятся на три большие группы — индустриальные страны, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Роль отдельных групп стран в международной экономике характеризуется следующими данными (рис. 2.2). Выделение стран в те или иные группы и подгруппы связано с особенностями их исторического, экономического, культурного и политического развития. Обычно в группы стран в международной экономике объединяются страны, имеющие общие или близкие характеристики экономического развития, схожую институциональную структуру хозяйственного управления, близкие принципы организации

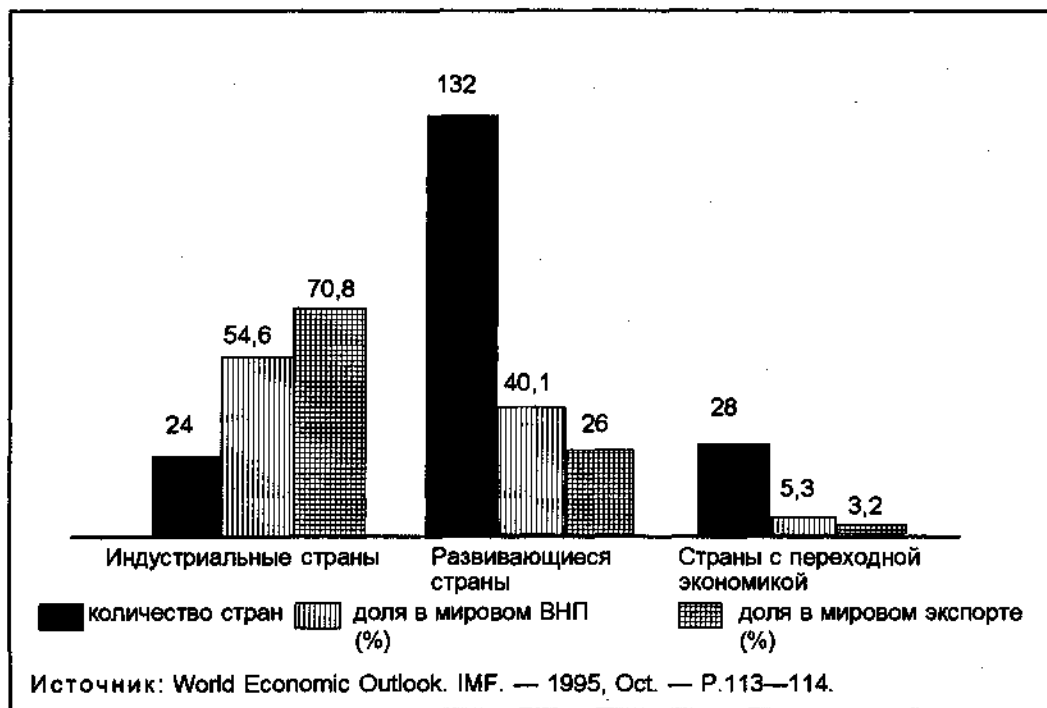


Рис. 2.2. Группы стран в международной экономике, 1994 г.

производства и общие стоящие перед ними проблемы.

Из 184 стран мира, по которым к середине 90-х годов имелись сопоставимые данные о ВВП и экспорте, индустриальные страны играли ведущую роль, создавая более половины мирового ВВП и более $\frac{2}{3}$ экспорта. Согласно прогнозам, роль развивающихся стран в производстве мирового ВВП и экспорте будет в ближайшие годы постепенно увеличиваться за счет сокращения удельного веса развитых стран. Удельный вес стран с переходной экономикой изменится незначительно.

© *Индустриальные страны* (industrial countries) — 24 промышленно раз-

витые страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов.

Среди индустриальных стран (табл. 2.5) наиболее существенную роль играют страны так называемой Группы 7 (Group of 7, G-7), обеспечивающие 47% мирового ВВП и 51% международной торговли. Эти государства координируют свою экономическую и финансовую политику на ежегодных встречах в верхах, которые проводятся начиная с 1975 года. На Европейском континенте, где находятся 4 из 7 крупнейших индустриальных стран, наиболее значимым объединением является Европейский союз в составе 15

ТАБЛИЦА 2.5

Индустриальные страны и их группы

	Крупнейшие промышленные страны (Группа 7)	Страны—члены Европейского союза (15 стран)	Крупнейшие европейские страны (4 страны)
1. Австралия			
2. Австрия		х	
3. Бельгия		х	
4. Великобритания	х	х	х
5. Дания		х	
6. Германия	х	х	х
7. Греция		х	
8. Ирландия		х	
9. Исландия			
10. Испания		х	
11. Италия	х	х	х
12. Канада	х		
13. Люксембург		х	
14. Нидерланды		х	
15. Новая Зеландия			
16. Норвегия			
17. Португалия		х	
18. Сан-Марино			
19. США	х		
20. Финляндия		х	
21. Франция	х	х	х
22. Швейцария			
23. Швеция		х	
24. Япония	х		

стран, дающих 21% мирового ВВП и 41% экспорта.

@ *Страны с переходной экономикой* (economies/countries in transition) — 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие от централизованно-планируемой к рыночной экономике.

В числе стран с переходной экономикой (табл. 2.6) в силу своей политической значимости обычно отде-

льно, вне связи с другими группами, рассматривается Россия (2% мирового ВВП и 1% экспорта). Отдельной группой выделяются некогда входившие в социалистический лагерь страны Центральной и Восточной Европы, а также страны бывшего СССР, которые называют странами бывшей «рублевой зоны».

@ *Развивающиеся страны* (developing countries) — 132 государства Азии, Африки, Латинской Америки, характе-

ТАБЛИЦА 2.6

Страны с переходной экономикой

	Страны Центральной и Восточной Европы (18 стран)	Кавказские и среднеазиатские страны (9 стран)	Страны бывшей «рублевой зоны» (15 стран)
1. Албания	х		
2. Армения		х	х
3. Азербайджан		х	х
4. Беларусь	х		х
5. Босния и Герцеговина	х		
6. Болгария	х		
7. Венгрия	х		
8. Грузия		х	х
9. Казахстан		х	х
10. Киргизия		х	х
11. Латвия	х		х
12. Литва	х		х
13. Македония	х		
14. Молдавия	х		х
15. Монголия		х	
16. Польша	х		
17. Россия			х
18. Румыния	х		
19. Словакия	х		
20. Словения	х		
21. Таджикистан		х	х
22. Туркменистан		х	х
23. Хорватия	х		
24. Чехия	х		
25. Узбекистан		х	х
26. Украина	х		х
27. Эстония	х		х
28. Югославия	х		

ризующиеся низким и средним уровнем доходов.

В силу большого разнообразия развивающихся стран в международной экономике их принято классифицировать как по географическим признакам, так и по различным аналитическим критериям (табл. 2.7).

Классификация по уровню доходов

Наиболее важным методом классификации стран в международной экономике является их деление по уровню экономического развития. Это связано с тем, что отнесение той или иной страны к той или иной группе предоставляет либо закрывает ей доступ к льготному

ТАБЛИЦА 2.7

Группы развивающихся стран в международной экономике

		Кол-во стран	Определение/перечень стран
По регионам	Африка	50	Включая арабские страны Северной Африки, страны к югу от Сахары, ЮАР
	в том числе Африка к югу от Сахары	45	Африканские страны, за исключением арабских государств, Нигерии и ЮАР
	Азия	30	Исключая азиатские страны бывшей «рублевой зоны»
	в том числе новые индустриальные страны	4	Гонконг, Южная Корея, Сингапур, Тайвань
	Ближний Восток и Европа	18	Ближневосточные и европейские развивающиеся страны — Мальта, Турция и Кипр
	Западное полушарие	34	Страны Центральной и Латинской Америки
По основному экспортному товару	Топливо	15	Страны, в структуре экспорта которых группа 3 СКМТ (топливо) занимала более 50% в 1984–1986 гг.
	Нетопливные товары	117	Страны, в структуре экспорта которых группы 5–8 СКМТ (промышленные товары, сырье, услуги, за некоторым исключением) занимали более 50% в 1984–1986 гг.
По финансовым критериям	Чистые кредиторы	7	Страны, которые в 1987 г. предоставили больше кредитов, чем получили, или имели значительное положительное сальдо платежного баланса в 1968–1987 гг. (Кувейт, Ливия, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Тайвань, ОАЭ)
	Чистые должники	125	Страны, которые в 1989 г. получили от иностранных правительств или частных банков больше кредитов, чем погасили
По уровню развития	Малые страны с низким доходом	50	Страны с ВВП на душу населения не более 695 долл. в 1993 г., за исключением Китая и Индии
	Наименее развитые страны	46	Преимущественно африканские страны, классифицированные ООН как наименее развитые

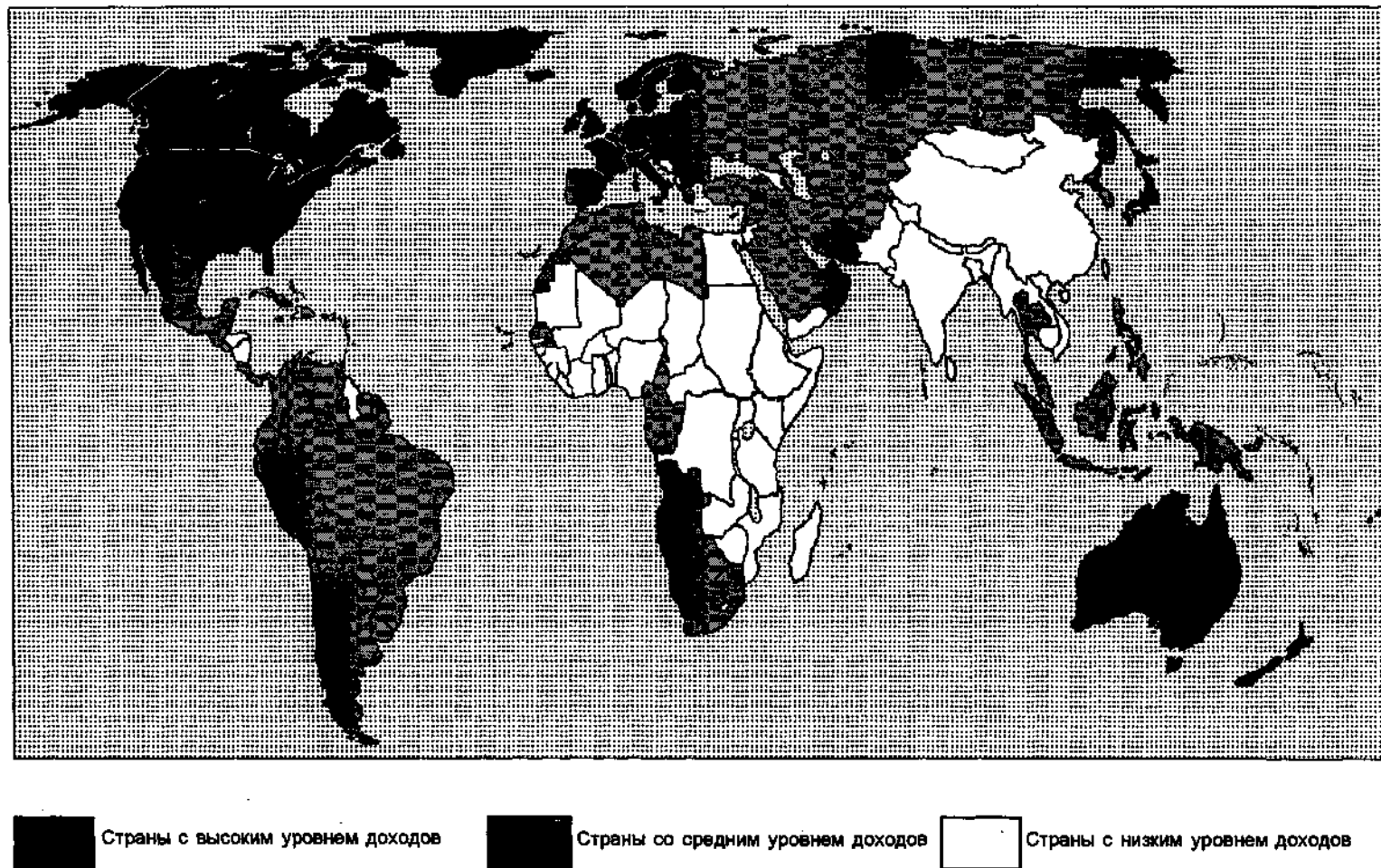


Рис.2.3. Группа стран в международной экономике по уровню развития

финансированию со стороны мирового сообщества, получению безвозмездной помощи от развитых стран, определенным видам кредитов от международных организаций. Мировой банк, статистика которого охватывает 209 стран, выделяет три основных уровня развития:

- *страны с низким уровнем доходов* (low-income countries) — 64 государства, в которых ВВП на душу населения составил менее 725 долл. в 1994 году;

- *страны с доходами ниже среднего уровня* (lower middle-income countries) — 66 государств, в которых ВВП на душу населения составил 726–2895 долл. в 1994 году;

- *страны с доходами выше среднего уровня* (upper middle-income countries) — 35 государств, в которых ВВП на душу населения составил 2896–8995 долл. в 1994 году;

- *страны с высоким уровнем доходов* (high-income countries) — 44 государства, в которых ВВП на душу населения составил более 8995 долл. в 1994 году.

Географически большинство стран с высоким уровнем доходов являются индустриальными государствами Америки, Западной Европы, практически все страны с низким уровнем доходов — африканские государства к югу от Сахары. В группу стран с доходами ниже или выше среднего уровня включаются все страны с переходной экономикой и многие развивающиеся государства Латинской Америки, Азии и Арабского Востока (рис. 2.3, форзац № 1). Россия и большинство других стран с переходной экономикой относятся к странам с доходами ниже среднего уровня, правда ближе к началу этой группы.

По степени открытости мировому рынку, которая обычно измеряется долей экспорта в ВВП, Мировой банк выделяет 5 групп стран, располагая соответствующей информацией лишь по 163 государствам (см. форзац № 2). Условно выделяются страны с относительно закрытой экономикой с долей экспорта в ВВП менее 10% в 1994 году, страны с относительно открытой

экономикой с долей экспорта в ВВП более 35% в том же году. Большинство переходных стран, включая Россию, относятся к весьма открытым экономикам с долей экспорта в ВВП 25–34%.

Роль отдельных стран

Определить роль отдельных стран в международной экономике можно только на основе нескольких ключевых показателей их экономического развития, объединенных некоторой взаимозависимостью. Разумеется, неизбежна проблема выбора этих показателей. Если ориентироваться только на объемы производства, то очевидно, что страны Группы 7 займут лидирующее место в международной экономике. Если же учесть показатели платежного баланса, например движение портфельных инвестиций, то весьма значительная роль отводится международным финансовым центрам — Сингапуру, Японии, Великобритании. Если же, наконец, принять во внимание обеспеченность такими факторами производства, как земля и рабочая сила, то роль Китая и Индии в международной экономике оказывается весьма существенной.

Наиболее полную оценку роли отдельных стран осуществляет МВФ в рамках происходящего каждые пять лет пересмотра квот стран-участниц, которые в соответствии с уставными документами этой организации должны отражать относительную роль стран-членов в международной экономике. К середине 90-х годов удельный вес отдельных стран оценивался так, как показано на рисунке 2.4.

Статистические вычисления для определения относительного места каждой из стран основываются только на экономических данных о размерах их ВВП, официальных резервов, текущих платежах и поступлениях и не учитывают размеры территории, демографические и социальные показатели (*пример 2.1*). Расчетные удельные веса

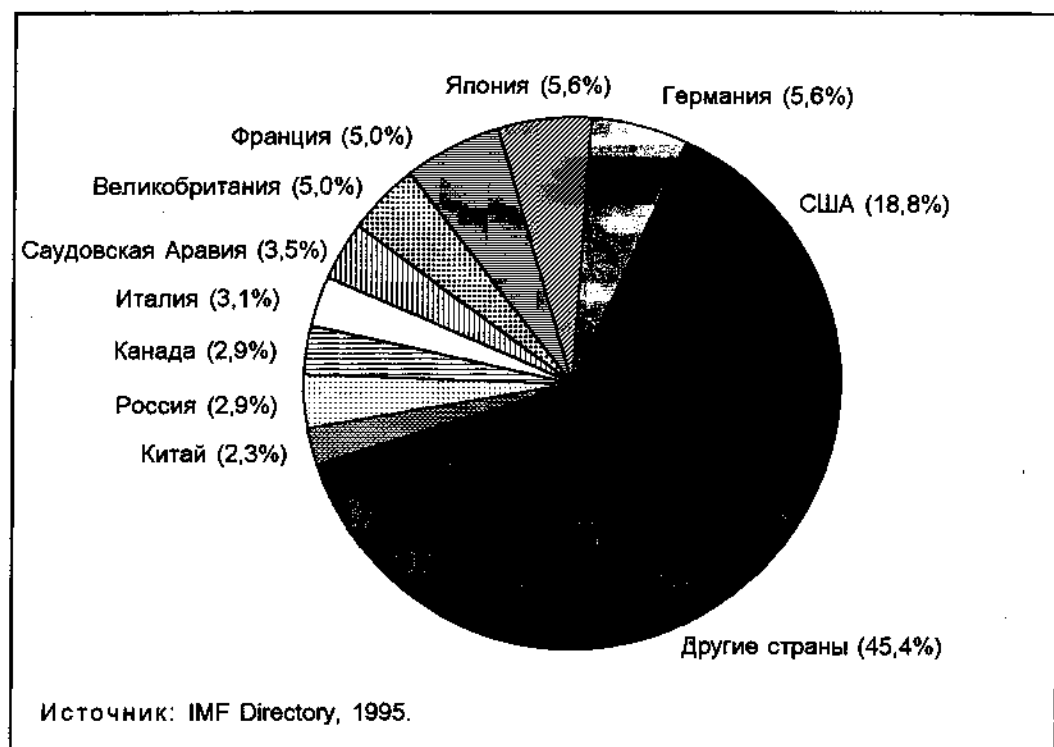


Рис. 2.4. Место отдельных стран в международной экономике, 1995 г.

являются статистической основой последующего политического согласования относительных долей каждой из стран, что позволяет учесть не только их экономическую, но и политическую роль в международной экономике.

Итак, в международной экономике в аналитических и практических целях выделяются группы индустриальных стран, стран с переходной экономикой и развивающихся стран. В зависимости от поставленной цели исследования или решаемого практического вопроса

в рамках каждой из этих групп можно выделить ряд подгрупп, основанных на географических и аналитических признаках. С точки зрения уровня экономического развития все страны делятся на страны с низким, средним и высоким доходами. Относительная доля отдельных стран может быть определена только на основе набора экономических показателей с поправкой на экспертную оценку относительного политического влияния каждой из них на международную экономику.

6. РЕЗЮМЕ

1. Макроэкономика состоит из четырех основных секторов экономической деятельности — реального, бюджетного, денежного и внешнего. Основные взаимосвязи между секторами наиболее четко определяются через систему нацио-

нальных счетов — совокупность международно признанных правил учета экономической деятельности. Основой учета являются институциональные единицы (нефинансовые корпорации, домашние хозяйства, неприбыльные ин-

Пример 2.1

В основе расчета долей отдельных стран лежит следующая формула:

$$(0,01Y + 0,025R + 0,05P + 0,2276VC) \times (1 + C/Y),$$

- где Y — средний ВВП за 1989–1993 гг. в текущих рыночных ценах 1993 г.,
 R — сумма средних 12-месячных резервов золота (по цене 35 СДР за тройскую унцию), иностранной валюты, СДР, ЭКЮ и резервной позиции в МВФ в 1993 г.,
 P — среднегодовые текущие платежи за импорт товаров и услуг и получение частных переводов за 1989–1993 гг.,
 C — среднегодовые текущие поступления за экспорт товаров и услуг и получение частных переводов за 1989–1993 гг.,
 VC — рассеяние текущих поступлений в 1981–1993 гг., стандартное отклонение с центром на третьем году от 5-летнего скользящего среднего значения текущих поступлений.

Сильная сторона формулы заключается в том, что она учитывает обе стороны экономики — внутреннюю, включая оценки размеров ВВП и движение рыночных цен, и внешнюю, включая золотовалютные резервы, платежи по экспорту и по импорту. Переменная рассеяния текущих поступлений введена для того, чтобы статистически оценить степень стабильности получения платежей за экспорт, поскольку они являются основой платежеспособности любой страны. Слабая сторона формулы состоит в том, что она не оценивает роль страны в международном движении капитала, особенно в портфельных инвестициях, которые играют все большую роль в международной экономике.

ституты, правительственные учреждения, финансовые корпорации), которые могут владеть товарами и активами, иметь экономические обязательства и от своего лица осуществлять сделки с другими агентами. Учет их деятельности фиксирует либо потоки, определяющие деятельность данной институциональной единицы за определенный промежуток времени, либо запасы, которые характеризуют остаточную величину какого-либо показателя на данный момент времени. Основные макроэкономические показатели фиксируются на текущих, накопительных или балансовых счетах.

2. Резидентами считаются все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории данной страны, независимо от их гражданства или принадлежности капитала. Нерезидентами считаются все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории иностранного государства, даже если они являются филиалами институциональных единиц данной

страны. Резиденты и нерезиденты осуществляют международные экономические операции-сделки, при которых передается право собственности на материальные или финансовые активы или оказываются услуги. На счетах внешнего сектора отражаются все сделки между резидентами и нерезидентами. Классификация видов международных экономических операций в СНС близка к классификации статей платежного баланса. Основанные на общей теории международной экономики, они рассматривают торговлю товарами отдельно от торговли услугами и отдельно от движения капитала и других факторов производства.

3. Существует прямая взаимосвязь между внешним сектором, с одной стороны, и реальным, денежным и бюджетным секторами — с другой. В счетах каждого из секторов существует международный элемент, который отражается во внешнем секторе на счете платежного баланса. Взаимосвязь реального и внешнего секторов состоит в том, что

баланс внутренних доходов и расходов, сбережений и инвестиций отражается на состоянии текущего платежного баланса. Если совокупный доход резидентов больше их совокупных расходов или сбережения превышают внутренние инвестиции, сальдо платежного баланса по текущим операциям положительное; если же совокупный доход резидентов меньше их совокупных расходов или внутренние инвестиции превышают сбережения, сальдо текущего платежного баланса отрицательное, существует дефицит. Взаимосвязь денежного и внешнего секторов заключается в том, что, поскольку источниками международного финансирования дефицита текущего платежного баланса являются приток капитала из-за рубежа и/или использование международных государственных резервов, каждая операция банковской системы с заграничными активами отражается в платежном балансе страны — в счете движения капитала или в общем балансе. Взаимосвязь бюджетного и внешнего секторов выражается в привлечении внешних источников финансирования бюджетного дефицита в виде кредитов правительству со стороны правительств других стран и международных финансовых организаций, которое отражается на счете операций с капиталом платежного баланса.

4. В матрице потоков движения денежных средств функционально увязываются все основные внутренние секторы экономики и показывается их связь с внешним сектором. Эта связь проявляется через использование внешнего сектора как одного из источников фи-

нансирования секторальных балансов реального сектора (домашних хозяйств и предприятий), бюджетного и денежного секторов. При этом взаимодействие внутренних секторов экономики друг с другом не оказывает существенного влияния на внешний сектор, хотя каждый из них имеет с ним непосредственную связь. Универсальность внешнего сектора в качестве источника финансирования любых дисбалансов всех секторов экономической деятельности свидетельствует, что он является концентрированным отражением проблем экономического развития. Международная экономика, которая изучает внешний сектор с учетом его взаимосвязей с остальными секторами экономики, является ключевым элементом в структуре макроэкономики.

5. В международной экономике в аналитических и практических целях выделяются группы индустриальных стран, стран с переходной экономикой и развивающихся стран. В зависимости от поставленной цели исследования или решаемого практического вопроса в рамках каждой из этих групп можно выделить ряд подгрупп, основанных на географических и аналитических признаках. С точки зрения уровня экономического развития все страны делятся на страны с низким, средним и высоким доходами. Относительная доля отдельных стран может быть определена только на основе набора экономических показателей с поправкой на экспертную оценку относительного политического влияния каждой из них на международную экономику.

7. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы на повторение

1. Назовите основные секторы экономической деятельности. Какова роль внешнего сектора?

2. С помощью какой системы описываются причинно-следственные свя-

зи в макроэкономике в целом и в международной экономике в частности?

3. Дайте определение институциональной единицы, резидента и нерезидента — понятий, исполь-

зуемых для анализа макроэкономики.

4. Какие виды макроэкономических счетов вам известны?

5. В чем различие между потоками и запасами денежных средств?

6. Что такое экономические операции, каковы их основные виды? Какие международные экономические операции вы знаете?

7. В чем заключается макроэкономическая взаимосвязь реального сектора с внешним сектором?

8. Дайте определения НД, ЧВП, ВВП, ВНП и ВНД.

9. Как проявляется взаимосвязь между денежным и внешним секторами экономики? Почему обменный курс особенно важен?

10. В чем состоит взаимосвязь бюджетного сектора с внешним сектором экономики?

11. Назовите международные элементы внутренних секторов экономической деятельности.

12. Что характеризует матрица потоков движения денежных средств?

13. На какие группы делятся страны в международной экономике, исходя из степени зрелости в них рыночных отношений?

14. На какие основные группы делятся страны в международной экономике, исходя из уровня их экономического развития?

15. В чем заключается метод определения положения отдельных стран в международной экономике?

Проблемы для обсуждения

16. Финляндия отгрузила партию бумаги в Россию в декабре. Россия оплатила поставку в начале января следующего года. Будет ли в этом случае по финляндской статистике баланс сбережений и инвестиций равен сальдо платежного баланса по текущим операциям?

17. Программа развития экономики Кении в первой половине 1990 года делала ставку на форсированный рост экспорта. Учитывая взаимосвязь секторов экономической деятельности, в чем могла заключаться стратегия кенийских властей?

18. ФРГ не испытывает проблем с оплатой своих международных обязательств и, более того, валовая сумма требований частного сектора этой страны к другим странам постоянно растет. Что это значит с точки зрения внутренних сбережений

и каковы макроэкономические последствия для Германии?

19. В результате мер экономической политики правительства доходы резидентов Кувейта выросли на 10%. В то же время расходы госбюджета увеличились на 5%, семей и предприятий — на 2%. Как это повлияет на платежный баланс по текущим операциям и почему?

20. В России валовые внутренние инвестиции превосходят сбережения. Назовите несколько наиболее приемлемых способов внешнего финансирования инвестиций. Какие из них предпочтительнее?

21. В условиях высокой инфляции какой метод внешнего финансирования является более приемлемым — получение внешнего займа правительством или использование части государственных резервов — и почему?

Задачи

22. По данным национальных счетов, экономическое развитие Венгрии характеризовалось в 1988 году следующими показателями (в млрд. форинтов, в текущих ценах):

1. ВВП	1409
2. Амортизация основного капитала	133
3. Чистый факторный доход из-за рубежа	-55
4. Чистые текущие трансферты	6
5. Потребление	1004
6. Внутренние капиталовложения	358

Рассчитайте:

- ЧВП;
- ВНП;
- ВНД;
- сбережения;
- текущий платежный баланс.

23. Используя следующие данные

национальных счетов Венгрии (в млрд. форинтов)

	1987г.	1988г.
ВВП	1226	1409
Сбережения	304	356
Капиталовложения	328	358,

рассчитайте и проанализируйте тенденции развития:

а) сальдо текущего платежного баланса;

б) абсолютные тенденции развития сбережений и капиталовложений;

в) относительные тенденции развития сальдо текущего платежного баланса;

г) что стало главной причиной сокращения дефицита сальдо текущего платежного баланса?

24. Рассчитайте недостающие показатели в матрице потоков движения денежных средств Венгрии (в млрд. долл.):

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1. Балансы по секторам	32	-56	21	0	X
2. Внешнее финансирование		-12	-8	X	-29
3. Банковский кредит	32	23	X	-63	
4. Внутренний правительственный кредит	X		1		
5. Денежная масса	-40	X		18	
6. Другие потоки	-23	21	-22	-4	26

Раздел I

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ

Глава 3

КЛАССИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Если же держаться принципов Адама Смита, то нет возможности быть протекционистом. Теория свободной торговли так ясно и прямо вытекает из общих воззрений, принимаемых вами в этом случае, что вам не останется никаких сомнений в ее безусловном достоинстве.

Н.Чернышевский. «Политико-экономические письма к президенту Американских Соединенных Штатов Г.К.Кэре»

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Альтернативная цена	Теории
Выигрыш от торговли	абсолютных преимуществ
Издержки замещения	взаимного спроса
«Лэссэ-фэр»	меркантилистская
Меркантилизм	сравнительных преимуществ
Парадокс Леонтьева	соотношения факторов производства
Соотношение цен при торговле	Торговля несколькими товарами
Статистика Леонтьева	Факторизбыточность страны
Теоремы	Фактороинтенсивность товара
Хекшера—Олина	капиталоемкость
Хекшера—Олина—Самуэльсона	трудоемкость

1. МЕРКАНТИЛИСТСКАЯ ТЕОРИЯ

Барон:
«В шестой сундук (в сундук еще неполный)
Горсть золота накопленного всыпать.
Не много, кажется, но понемногу
Сокровища растут».

А. С. Пушкин. «Скупой рыцарь»

Современные теории международной торговли имеют свою историю. Вопрос — почему страны торгуют друг с другом? — был поставлен экономистами одновременно с возникновением в начале XVII века первых школ экономической мысли, которые стали уделять внимание развитию внешней торговли. Очевидно, что пушкинский барон не из-

бежал их влияния: накапливая золото, он был явным меркантилистом.

**Золото — основа богатства
государств**

В период развития и заката средневекового феодализма в Европе великие географические открытия, основанные на

достижениях в мореплавании, сделали доступными новые континенты. В Западном полушарии обнаружили золото, что значительно расширило возможности его использования в качестве денег. Укреплялись национальные государства, а наиболее сильные из них захватывали колонии и боролись за раздел сфер влияния. Города начинали играть все более весомую роль как экономические центры. Эпоха Возрождения в искусстве привела к качественному скачку в общем уровне образования. На этом историческом фоне потребовалась экономическая теория, которая бы вышла за рамки феодальных теорий самообеспечения и смогла бы обосновать роль товара в рамках новой хозяйственной системы и доказать потребность в экономической экспансии национальных государств за рубеж. Такой теорией стал *меркантилизм* — направление экономической мысли, разработанное европейскими учеными, подчеркивавшими товарный характер производства (Tomas Mun, 1571–1641; Charles Davenant, 1656–1714; Jaen Baptiste Colbert, 1619–1683; Sir William Petty, 1623–1687).

Меркантилисты придерживались статического взгляда на мир, который, с их точки зрения, располагал лишь ограниченным количеством богатства. Поэтому богатство одной страны могло увеличиться только за счет обнищания другой. Поскольку рост богатства возможен только за счет перераспределения, каждой нации помимо крепкой экономики необходима сильная государственная машина, включающая армию, военный и торговый флот, которая могла бы обеспечить превосходство над другими странами. Экономическая система, в соответствии со взглядами меркантилистов, состоит из трех секторов: производственный сектор, сельский сектор и иностранные колонии. Торговцы рассматривались как наиболее важная для успешного функционирования экономической системы группа, а труд — как основной фактор производства.

Ассоциируя богатство стран с коли-

чеством золота и серебра, которым они располагают, меркантилистская школа внешней торговли полагала, что для укрепления национальных позиций государство должно:

- поддерживать положительный торговый баланс — вывозить товаров больше, чем ввозить, поскольку это обеспечивает приток золота в качестве платежей, что, в свою очередь, позволит увеличить внутренние расходы, производство и занятость;

- регулировать внешнюю торговлю для увеличения экспорта и сокращения импорта с целью обеспечения позитивного торгового сальдо с помощью тарифов, квот и других инструментов торговой политики;

- запретить или строго ограничить вывоз сырья и разрешить беспошлинный импорт сырья, которое не добывается внутри страны, что позволит аккумулировать запасы золота и держать низкими экспортные цены на готовую продукцию;

- запретить всякую торговлю колоний с иными странами, кроме метрополии, которая единственно может перепродавать колониальные товары за рубеж, и запретить колониям производить готовые товары, превращая их тем самым в поставщиков сырья в метрополию.

Из меркантилистских взглядов следует, что экономическая система функционирует в условиях неполной занятости, в результате чего приток дополнительного золота из-за рубежа сможет соединиться с излишней рабочей силой и увеличить производство. В противном случае, если бы предполагалась полная занятость, приток золота из-за рубежа означал бы просто рост инфляции и не находил бы продуктивного использования.

Экономическая политика на практике

Практическая экономическая политика, которая была основана на воззрениях меркантилизма, привела к уста-

новлению государственного контроля за использованием и обменом драгоценных металлов. Правительства пытались запретить вывоз золота и серебра частными лицами. Те, кто попадался, подвергался всевозможным наказаниям, вплоть до смертной казни. Правительство разрешало осуществлять внешнюю торговлю только по определенным маршрутам и определенным компаниям, главная задача которых состояла в обеспечении положительного сальдо торгового баланса. Возникшие торговые монополии — такие как «Hudson Bay Company» или «Dutch East India Trading Company» — просуществовали многие десятилетия, вплоть до второй половины XVIII века. Кроме того, правительство субсидировало экспорт, накладывало таможенные пошлины на импорт потребительских товаров, при этом импорт сырья, которое можно было превратить в экспортный товар, пошлинами не облагался (*пример 3.1*).

Меркантилисты сделали серьезный вклад в теорию международной торговли хотя бы уже потому, что впервые подчеркнули ее значимость для экономического роста стран и разработали одну из возможных моделей ее развития. Они впервые описали то, что в современной экономике называется платежным балансом. Ограниченность меркантилистов заключается в том, что они не смогли понять, что обогащение

одной нации может происходить не только за счет обнищания других, с которыми она торгует, что международная экономика развивается, а поэтому развитие стран возможно не только за счет передела уже существующего богатства, но и за счет его наращивания. Однако, в отличие от возникшего несколько позже учения физиократов, которое практически игнорировало внешнюю торговлю, взгляды меркантилистов подтолкнули научную мысль к идеям классической школы в международной экономике.

Меркантилистская школа господствовала в экономике в течение полутора столетий. В результате этого к началу XVIII века международная торговля оказалась опутана сетью всевозможных, порой совершенно искусственных, ограничений. Правила торговли, разработанные национальными властями, громоздились друг на друга, зачастую взаимно противореча и идя вразрез с потребностями нарождающегося капиталистического способа производства.

Критика меркантилизма

Английский экономист Дэвид Хьюм (David Hume, 1711–1776) был одним из первых, кто бросил вызов меркантилизму, разработав механизм взаимодей-

Пример 3.1

Наиболее типичные примеры внешнеторговой политики периода меркантилизма содержатся в истории Британской империи. Так, во время царствования королевы Елизаветы в 1565–1566 гг. был одобрен закон, в соответствии с которым запрещалось экспортировать живых овец. За нарушение этого закона могли конфисковать собственность, на год посадить в тюрьму и отрубить левую руку. Если нарушитель попадался второй раз, его просто казнили. При Карле II в 1660–1685 гг. аналогичный закон, предусматривавший такие же наказания, запрещал вывозить шерсть. По английскому Навигационному акту 1651 и 1660 гг. все товары, произведенные в колониях, должны были отгружаться в метрополию только на английских кораблях. Колониям запрещалось импортировать товары. Если товар, произведенный в колонии, предназначался для продажи за рубеж, то его сначала должны были привезти в Англию, разгрузить там, а затем, уже как истинно английский товар, снова погрузить на корабль и отправить покупателю.

Отголоски меркантилистской торговой политики раздаются и сегодня. США, например, запрещают иностранным кораблям перевозить грузы между своими портами. Россия запрещает иностранным авиакомпаниям перевозить пассажиров между российскими городами.

ТАБЛИЦА 3.1

Модель «цены–золото–потоки» Д. Хьюма

Исходная ситуация	Страна I	Страна II
	$X > IM$	$X < IM$
Этап 1	Чистый приток золота	Чистый отток золота
Этап 2	Рост денежной массы	Сокращение денежной массы
Этап 3	Рост цен и зарплаты	Сокращение цен и зарплаты
Этап 4	Рост импорта и сокращение экспорта	Сокращение импорта и рост экспорта
Результат	$X = IM$	$X = IM$

ствия «цен–золота–потоков» («price-specie-flow»). Он поставил под вопрос положение меркантилистов, что страны могут до бесконечности наращивать количество имеющегося у них золота и что это не повлияет на их международную конкурентоспособность. Он обратил внимание на то, что приток золота в результате поддержания положительного сальдо торгового баланса увеличит предложение денег внутри страны и приведет к росту зарплаты и цен. В результате роста цен конкурентоспособность страны упадет. Напротив, отток золота из страны приведет к падению цен и зарплаты и повысит конкурентоспособность страны. Следовательно, страна не сможет постоянно поддерживать положительное сальдо торгового баланса — внутриэкономические факторы будут препятствовать этому. Движение золота между странами как раз и является механизмом тонкой настройки национальных экономик, в результате чего размер экспорта будет стремиться сравняться с объемами импорта и торговое сальдо окажется равным нулю.

Допустим, что страна I имеет положительное сальдо торгового баланса в торговле со страной II, сальдо которой, соответственно, отрицательное. По Хьюму, уравнивание сальдо торгового баланса каждой из стран происходит в четыре этапа (табл. 3.1).

Эта концепция основывалась на сле-

дующих допущениях: наличии прямой связи между количеством денег в обращении и уровнем цен (позже это получит название количественной теории денег); полной занятости в каждой из стран; спрос на торгуемые товары эластичен по цене (рост цен приводит к сокращению расходов на торгуемые товары и наоборот); существует ситуация чистой конкуренции на рынке как товаров, так и факторов производства; национальные валюты свободно обратимы в золото и обратно (позже это будет названо «золотым стандартом»). При соблюдении этих условий уравнивание торгового баланса происходит автоматически.

Итак, меркантилисты первыми предложили стройную теорию международной торговли. Они считали, что богатство стран зависит от количества золота и серебра, которым они располагают, и полагали, что государство обязательно должно: вывозить товаров больше, чем ввозить; регулировать внешнюю торговлю для увеличения экспорта и сокращения импорта; запретить или строго ограничить вывоз сырья и разрешить беспоплатный импорт сырья; запретить всякую торговлю колоний с иными странами, нежели метрополией. Предвестники классической школы экономисты впервые показали прямую взаимосвязь внешней торговли с внутриэкономическим развитием стран.

2. ТЕОРИЯ АБСОЛЮТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Бранил Гомера, Феокрита;
Зато читал Адама Смита
И был глубокий эконом,
То есть умел судить о том,
Как государство богатеет,
И чем живет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда простой продукт имеет

А.С.Пушкин. «Евгений Онегин»

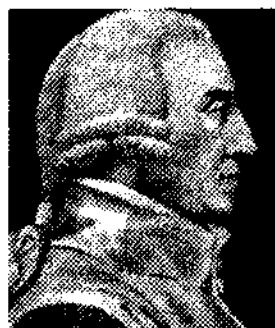
Основа роста — разделение труда

Главным из экономистов, бросивших вызов меркантилизму, был Адам Смит (*биографическая справка 3.1*).

А.Смит четко сформулировал, что благосостояние наций зависит не столько от количества накопленного ими золота, сколько от их способности произ-

Следующий сильный удар по меркантилистским воззрениям на внешнюю торговлю нанесли экономисты, представлявшие школу, которая позже получила название классической. Евгений Онегин, который жил как раз в расцвет популярности классической школы экономики, не только терзал Татьяну, но и изучал экономику.

Биографическая справка 3.1



Адам Смит (Adam Smith, 1723–1790) — основатель классической школы экономической мысли — был во многом первопроходцем. Он родился в маленьком шотландском городке, где в те времена в качестве денег для местных платежей использовались гвозди. В возрасте четырех лет его сначала похитили, а затем бросили цыгане. Несмотря на жизненные перипетии, он закончил Оксфордский университет. В 1751–1764 гг. он преподавал логику и философию морали в университете Глазго. В 1759 г. выпустил первую большую работу «Теория нравственных чувств», которая сразу привлекла внимание общественности.

В 1776 г. был издан его основной научный труд «Исследование о природе и причинах богатства народов». Уже в названии первой главы — «О разделении труда» — Смит смело ввел нов-

вос, до той поры неизвестное понятие, ставшее позднее ключевым во всей теории международной экономики. Он зло высмеял меркантилистов за боязнь внешней торговли и заложил основы ее теории. «Основное правило каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться изготовлять дома такие предметы, изготовление которых обойдется дороже, чем при покупке их на стороне. Портной не пытается сшить себе сапоги, а покупает их у сапожника. Сапожник не пытается сам сшить себе одежду, а покупает ее у портного».

То, что представляется разумным в образе действий любой частной семьи, вряд ли может оказаться неразумным для всего королевства. Если иностранное государство может поставлять нам товар дешевле, чем мы можем изготовить его, лучше покупать его там в обмен на некоторую долю продукции нашей промышленности, в которой мы обладаем некоторым преимуществом» (Adam Smith. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. — N.Y., 1977. — P.354–355).

Как настоящий профессор, Смит был не без странностей. В жестоком мире нищеты и детской эксплуатации он, как говорили, жил «в башне из слоновой кости», был очень рассеянным, витал в абстрактном мире своих мыслей. Помимо преподавания призванием Смита было сочинительство и интеллектуальные дискуссии с другими выдающимися мыслителями его времени.

водить конечные товары и услуги («простой продукт», по Пушкину). Поэтому основная задача состоит не в приобретении золота, а в развитии производства за счет разделения труда и его кооперации. Наилучшим образом это может быть достигнуто в условиях, когда производители абсолютно экономически свободны и могут самостоятельно в рамках существующих законов выбирать род своей деятельности. Эта политика получила название «лэссэ-фэр».

@ «Лэссэ-фэр» (фр. laissez-faire) — политика государственного невмешательства в экономику и свободы конкуренции.

Теория внешней торговли А. Смита основана на многочисленных допущениях. Он принимает как аксиому, что: единственным фактором производства является труд; имеет место полная занятость, то есть все имеющиеся в наличии трудовые ресурсы используются на производство товаров; в международной торговле участвуют только две страны, которые торгуют друг с другом только двумя товарами; издержки производства остаются постоянными, а их снижение увеличивает спрос на товар; цена одного товара выражена в количестве труда, затраченного на производство другого; транспортные расходы по перевозке товаров из одной страны в другую равны нулю; внешняя торговля свободна от ограничений и регламентаций.

В соответствии с воззрениями А. Смита:

- правительствам следует не вмешиваться во внешнюю торговлю, поддерживать режим открытых рынков и свободы торговли;

- нации, так же как и частные лица, должны специализироваться на производстве тех товаров, в производстве которых у них есть преимущества, и торговать ими в обмен на товары, преимуществом в производстве которых обладают другие нации;

- внешняя торговля стимулирует

развитие производительности труда путем расширения рынка за пределы национальных границ;

- экспорт является положительным фактором для экономики страны, ибо обеспечивает сбыт излишка продуктов, которые не могут быть проданы на внутреннем рынке;

- субсидии на экспорт являются налогом на население и ведут к повышению внутренних цен и поэтому должны быть отменены.

@ Теория абсолютных преимуществ (absolute advantage theory) — страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими издержками (в производстве которых они имеют абсолютное преимущество), и импортируют те товары, которые производятся другими странами с меньшими издержками (в производстве которых преимущество принадлежит их торговым партнерам) (пример 3.2).

Модель абсолютных преимуществ

Международная торговля является выгодной в том случае, если две страны торгуют такими товарами, которые каждая из стран производит с меньшими издержками (т.е. по которым данная страна имеет абсолютное преимущество в издержках производства), чем страна-партнер. Поскольку труд является единственным фактором производства, условие абсолютного преимущества в издержках означает попросту, что одной стране требуется меньше времени на производство единицы товара, чем другой стране. Если допустить, что имеет место полная занятость, то есть все имеющиеся в наличии трудовые ресурсы используются на производство товаров, то соблюдение этого условия в рамках одной страны (страны I) означает, что

$$A_1 Q_1 + A_2 Q_2 \leq L, \quad (3.1)$$

где A_1 — время, необходимое для производства единицы товара 1,

Пример 3.2

Допустим, что производители в России и в США выпускают только два товара, которые условно назовем оборудованием и сырьем. В США для производства единицы оборудования требуется 1, а на производство единицы сырья - 3 рабочих дня. В России на производство единицы оборудования требуется 4, а на единицу сырья — 2 рабочих дня.

Товар	США	Россия
Единица оборудования	1 рабочий день	4 рабочих дня
Единица сырья	3 рабочих дня	2 рабочих дня

США имеют абсолютное преимущество в производстве оборудования, поскольку на создание его единицы им надо затратить всего 1 рабочий день по сравнению с 4 днями в России. Российские производители имеют абсолютное преимущество в производстве сырья, поскольку они тратят на добычу его единицы 2 рабочих дня по сравнению с США, которые тратят 3 рабочих дня.

Допустим, российским производителям сырья надо где-то купить оборудование, а американским производителям оборудования — купить сырье. Вариантов два: покупать внутри страны или за границей. Американский производитель оборудования, покупая сырье в США, сможет обменять единицу своего оборудования, на производство которого затрачен 1 день, на $\frac{1}{3}$ единицы американского сырья. Если же он импортирует то же сырье из России, на ту же единицу оборудования он сможет получить больше — уже $\frac{1}{2}$ единицы сырья. Российский производитель сырья, покупая оборудование в России, получит за единицу своего сырья $\frac{2}{3} = \frac{1}{2}$ единицы отечественного оборудования, а покупая его в США — значительно больше, уже $\frac{2}{1} = 2$ единицы американского оборудования. Поэтому российским производителям купить оборудование в США, а американским купить сырье в России выгоднее, нежели делать это на внутреннем рынке.

- A_2 — время, необходимое для производства единицы товара 2,
 Q_1 — объем производства товара 1,
 Q_2 — объем производства товара 2,
 L — трудовые ресурсы, имеющиеся в стране.

Как видно из формулы, ограниченность трудовых ресурсов означает, что для увеличения производства товара 1 страна вынуждена сократить производство товара 2. И напротив, любое увеличение производства товара 2 неизбежно ведет к сокращению выпуска товара 1.

Введем, далее, в модель страну II — партнера по торговле. Допустим, что

A_1' — время, необходимое для производства единицы товара 1,

A_2' — время, необходимое для производства единицы товара 2.

Если стране I требуется меньше часов для производства товара 1, чем стране II, это означает, что страна I

имеет абсолютное преимущество перед страной II в производстве этого товара и что стране I выгодно экспортировать этот товар в страну II:

$$A_1 < A_1' \quad (3.2)$$

Если стране II требуется меньше часов на производство товара 2, чем стране I, то страна II имеет абсолютное преимущество перед страной I в производстве этого товара и стране II выгодно его экспортировать в страну I:

$$A_2 > A_2' \quad (3.3)$$

Сильная сторона теории абсолютных преимуществ заключается в том, что она основана на трудовой теории стоимости и показывает явные преимущества разделения труда уже не только на национальном, но и на меж-

дународном уровне. Ее ограниченность для объяснения международной торговли также очевидна: теория не отвечает на вопрос, почему торгуют между собой страны даже при отсутствии абсолютного преимущества в производстве тех или иных товаров. На этот вопрос изящно ответили последователи Адама Смита.

Итак, в соответствии с теорией абсолютных преимуществ, разработанной

А. Смитом, международная торговля является выгодной в том случае, если две страны торгуют такими товарами, которые каждая из них производит с меньшими издержками, чем страна-партнер. Страны экспортируют те товары, в производстве которых они имеют абсолютное преимущество, и импортируют те товары, в производстве которых преимущество принадлежит их торговым партнерам.

3. ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Из теории А. Смита вытекало, что факторы производства обладают абсолютной мобильностью внутри страны, то есть перемещаются в те районы, где они получают наибольшее абсолютное преимущество. Рано или поздно вследствие передвижения факторов абсолютное преимущество одних регионов перед другими исчезнет и доходы от факторов выравниваются. Казалось бы, торговля должна прекратиться. Однако Давид Рикардо (*биографическая справка 3.2*) развил теорию абсолютных преимуществ и показал, что торговля выгодна каждой из двух стран, даже если ни одна из них не обладает абсолютным преимуществом в производстве конкретных товаров.

Альтернативная цена

Исходя из тех же допущений, что и теория абсолютных преимуществ, теория сравнительных преимуществ использует понятие альтернативной цены или, что то же самое, издержек (цены) замещения. Она представляет собой простое сравнение цен единиц двух товаров на внутреннем рынке, выраженных через количество рабочего времени, истраченного на их производство (1 единица товара произведена за 2 часа труда). Понятие издержек замещения практически эквивалентно по смыслу альтернативной цене с той только раз-

ницей, что в данном случае сравниваются величины, обратные затратам труда, — количество единиц товаров, произведенных за единицу времени (за 1 час рабочего времени произведено $1/2$ единицы товара).

@ *Альтернативная цена* (opportunity cost) — рабочее время, необходимое на производство единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара.

Учитывая прямую зависимость между двумя переменными, альтернативные издержки на производство товара 1, выраженные через количество часов, необходимое для создания товара 2, составят

$$\frac{A_1}{A_2}$$

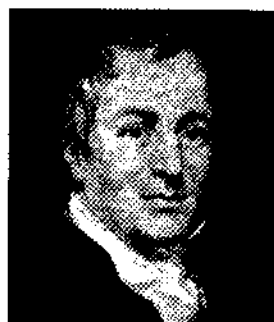
Сделаем предположение, что альтернативные издержки на производство одних и тех же товаров в стране I ниже, чем в стране II, то есть:

$$\frac{A_1}{A_2} < \frac{A_1'}{A_2'} \quad (3.4)$$

или, что то же самое,

$$\frac{A_1}{A_1'} < \frac{A_2}{A_2'} \quad (3.5)$$

Биографическая справка 3.2



Давид Рикардо (David Ricardo, 1772–1823) был третьим из 17 детей богатого биржевого брокера, эмигрировавшего из Голландии в Англию. В 14 лет он под руководством отца начал заниматься бизнесом, но в 21 год женился против его воли, в результате чего отец отрекся от него и лишил наследства. Оставшись один на один с рынком, Рикардо весьма успешно занялся ценными бумагами и недвижимостью: за четыре дня до того, как герцог Веллингтон разгромил Наполеона при Ватерлоо, он купил английские государственные ценные бумаги. Последовавший прыжок их стоимости сделал Рикардо богатым человеком на всю оставшуюся жизнь и позволил в 43 года уйти из бизнеса и сосредоточиться на экономической науке.

Как-то в 1799 г. Рикардо наткнулся на книгу А.Смита четвертьвековой давности «Исследование о природе и причинах богатства народов» и, прочитав ее, влюбился в экономическую науку, которая стала его основным занятием на досуге. После того как он обеспечил себе безбедное существование, Рикардо написал книгу «Принципы политической экономии и налогообложения» («The Principles of Political Economy and Taxation»), в которой изложил стройную теорию экономики в целом и теорию сравнительных преимуществ в частности (главы I, VII, XXII). Несмотря на то что сам Рикардо считал свою книгу «непонятной» и полагал, что реально поймут ее «25 человек от силы», она принесла ему всемирную славу. Авторство идеи сравнительных преимуществ какое-то время оспаривалось. Злые языки приписывали ее безвестному полковнику Роберту Торренсу (Robert Torrens, 1780–1864). Тем не менее Рикардо считается ее создателем и разработчиком нового направления в рамках классической школы экономической мысли.

Хотя, по свидетельствам современников, голос у Рикардо был «резкий и скрипучий», он отличился как блистательный оратор, став на закате жизни членом английского парламента, где растолковывал на протяжении нескольких лет депутатам основы экономики. Рикардо скоропостижно скончался в возрасте 51 года от ушной инфекции. В соответствии с завещанием его сыновья получили долю наследства, в восемь раз большую, чем жена и дочери.

Формула 3.4 является формулой относительного преимущества, показывающей, что затраты на производство товара 1, выраженные через затраты на производство товара 2 у себя дома, ниже, чем затраты на производство того же товара, выраженные через затраты на производство товара 2, за рубежом. Притом это одинаково справедливо для любых двух стран и для любых двух товаров, поскольку сравнительное преимущество зависит только от соотношения производительности труда в каждой из стран.

@ Теория сравнительных преимуществ (comparative advantage theory) — если страны специализируются на про-

изводстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой.

Рикардо использовал в качестве примера Англию и Португалию, сукно и вино. Ниже будет показано, что теория сравнительных преимуществ справедлива и для любого другого количества стран и любого количества товаров. Относительные издержки могут необязательно исчисляться в количестве труда, затраченного на производство того или

иного товара, но и в количествах другого товара (пример 3.3).

Соотношение цен при торговле

На вопрос о том, по каким же точно ценам будут обмениваться товары в мировой торговле, дал ответ последователь Рикардо Джон Стюарт Милль (John

Stuart Mill, 1806–1873) в классическом труде «Принципы политической экономии», один из разделов которого посвящен закону интернациональной стоимости. В условиях свободной торговли товары будут обмениваться при таком соотношении цен, которое устанавливается где-то в промежутке между существующими внутри каждой из стран относительными ценами на товары, ко-

Пример 3.3

Продолжая пример 3.2, несколько изменим исходные условия. Допустим, что в США для производства единицы продовольствия требуется 2, а для производства единицы оборудования — 1 рабочий день. В России на производство единицы сырья требуются 4, а на единицу оборудования — 3 рабочих дня. Очевидно, США имеют абсолютное преимущество в производстве как сырья, так и оборудования, так как на единицу сырья им требуется затратить всего 2, а России — 4 рабочих дня, а на единицу оборудования США тратят 1, а Россия — 3 рабочих дня. Казалось бы, США должны производить и экспортировать в Россию и сырье, и оборудование, а у России шансов нет. Если по каким-то причинам США не торгуют с Россией, то американский работник за 1 рабочий день сможет произвести эквивалент 1 единицы оборудования и $\frac{1}{2}$ единицы сырья. Работник в России окажется в худшем положении: он за день работы сможет произвести только $\frac{1}{4}$ единицы сырья и $\frac{1}{3}$ единицы оборудования.

Продукт	США	Россия
1 единица сырья	2 рабочих дня	4 рабочих дня
1 единица оборудования	1 рабочий день	3 рабочих дня

Относительная цена единицы сырья в США, выраженная через стоимость единицы оборудования, составляет $\frac{2}{1}$ единицы оборудования, а в России меньше — $\frac{4}{3}$ единицы оборудования. Это означает, что если американский машиностроитель захочет купить сырье, то на внутреннем американском рынке ему придется отдать за единицу сырья 2 единицы своего оборудования, а покупая это же сырье в России — только $\frac{4}{3}$ единицы оборудования. Выигрыш американского машиностроителя в результате торговли составит $2 - \frac{4}{3} = \frac{2}{3}$ единицы сырья. Поэтому США будут импортировать сырье из России, а Россия будет экспортировать его в США — оно в России относительно дешевле.

Относительная цена единицы оборудования в России, выраженная через стоимость единицы сырья, составляет $\frac{3}{4}$ единицы сырья, а в США меньше — $\frac{1}{2}$. Это означает, что если российское добывающее предприятие захочет купить оборудование, то на внутреннем российском рынке ему придется отдать за единицу оборудования $\frac{3}{4}$ единицы своего сырья, а покупая это же оборудование в США — только $\frac{1}{2}$ единицы сырья. Выигрыш российского добывающего предприятия в результате торговли составит $\frac{3}{4} - \frac{1}{2} = \frac{1}{4}$ единицы оборудования. Поэтому Россия будет импортировать оборудование из США, а США будут экспортировать его в Россию — оно в США относительно дешевле.

Для работника и в США, и в России торговля означает увеличение потребления и сырья, и оборудования. Обе страны остались в выигрыше. Однако американская добывающая промышленность испытает на себе конкуренцию со стороны более дешевого российского сырья. И если она не сможет понизить цены на свое сырье, то вполне вероятно, что часть американских добывающих предприятий разорится и их рабочие перейдут в индустриальный сектор. Аналогичная картина возникнет и в России: конкуренция со стороны дешевого американского оборудования заставит российское машиностроение снизить цены. Иначе оно разорится и работники переместятся в добывающие отрасли.

торыми они торгуют. Точный конечный уровень цен взаимной торговли будет зависеть от объема мирового спроса и предложения на каждый из этих товаров.

© *Теория взаимного спроса* (reciprocal demand theory) — цена импортного товара определяется через цену товара, который нужно экспортировать, чтобы оплатить импорт; поэтому конечное соотношение цен при торговле определяется внутренним спросом на товары в каждой из торгующих стран.

Теория взаимного спроса требует некоторого развития аналитического аппарата теории сравнительных преимуществ. Для построения графиков относительного спроса (RD — relative demand) и относительного предложения (RS — relative supply) необходимо установить зависимость между относительным количеством товара 1 и товара 2, производимых в совокупности страной I и страной II, и их относительными ценами (рис. 3.1). Допустим, что

Q_1 — объемы производства товара 1 страной I,

Q_2 — объемы производства товара 2 страной I,

Q_1' — объемы производства товара 1 страной II,

Q_2' — объемы производства товара 2 страной II,

P_1 — мировая цена товара 1,

P_2 — мировая цена товара 2,

тогда относительное количество товара 1, производимого обеими странами, составит:

$$\frac{Q_1 + Q_1'}{Q_2 + Q_2'} \quad (3.6)$$

а относительная мировая цена товара 1 составит:

$$\frac{P_1}{P_2} \quad (3.7)$$

При этом так же, как и предполагалось выше, страна I имеет относительное преимущество в производстве това-

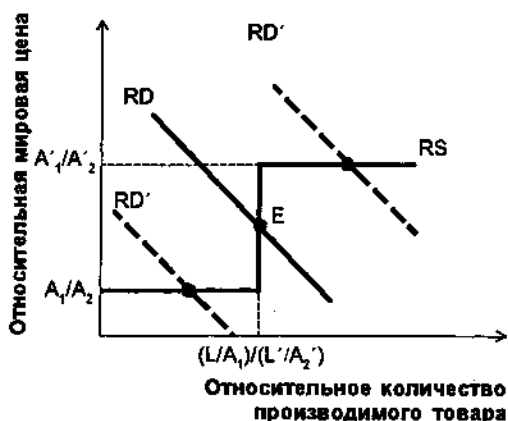


Рис. 3.1. Образование относительной мировой цены

ра 1 (формула 3.4). Это означает, что его относительная цена, выраженная в данном случае через сопоставление затрат рабочего времени на его производство (A_1/A_2), ниже, чем в стране II, и на графике она находится ниже относительной цены товара 1 в стране II (A_1'/A_2'). Относительное предложение товара 1 зависит от того, каково соотношение внутренних относительных цен на него в странах I и II и его относительной цены на мировом рынке (формула 3.7). Теоретически возможно несколько вариантов:

• Если относительная мировая цена товара 1 меньше его относительной цены в стране I ($P_1/P_2 < A_1/A_2$) и уж тем более в стране II, то товар 1 вообще производиться не будет, ибо продать с прибылью его некуда, ведь в мире только две страны. Обе страны будут специализироваться на производстве товара 2. График относительного предложения товара 1 отсутствует.

• Если относительная мировая цена товара 1 равна его относительной цене в стране I ($P_1/P_2 = A_1/A_2$), то это значит, что работники в стране I получают такую же цену за товар 1, что и за товар 2. Поэтому им все равно, какой из двух товаров производить. (Нижняя горизонтальная часть графика относительного предложения RS .)

• Если относительная мировая цена товара 1 больше его относительной цены в стране I ($P_1/P_2 > A_1/A_2$), последняя будет специализироваться на производстве товара 1. В то же время до тех пор, пока мировая относительная цена товара 1 меньше его относительной цены в стране II ($P_1/P_2 < A_1/A_2$), страна II будет специализироваться на производстве товара 2 (вертикальная часть кривой относительного предложения (RS)). Поскольку количество трудовых ресурсов в каждой стране (L и L' , соответственно) ограничено, то при специализации страны I на товаре 1 объем его производства составляет L/A_1 , и при специализации страны II на товаре 2 объем его производства составляет L'/A_2 . Поэтому, если относительная цена товара 1 находится в промежутке от A_1/A_2 до A_1'/A_2' , относительный объем производства товара 1 составит:

$$\frac{L/A_1}{L'/A_2'} \quad (3.8)$$

• Если относительная мировая цена товара 1 равна его относительной цене в стране II ($P_1/P_2 = A_1'/A_2'$), то стране II все равно, какой товар производить: и за товар 1, и за товар 2 она получит равную цену (верхняя горизонтальная часть кривой относительного предложения (RS)).

• Если относительная мировая цена товара 1 больше его относительной цены в стране II ($P_1/P_2 > A_1'/A_2'$) и уж тем более в стране I, то обе страны будут специализироваться на производстве только товара 1, а товар 2 вообще производиться не будет. График относительного предложения товара 1 стремится к бесконечности.

Таким образом, кривая относительного предложения (RS) представляет линию с двумя горизонтальными отрезками, на которых относительная мировая цена равна относительным ценам в стране I и стране II, причем обе страны производят оба товара, и с одним вертикальным участком, показывающим, что каждая из стран специали-

зируется на производстве того товара, в котором она имеет относительное преимущество.

В свою очередь, кривая относительного спроса (RD) отражает эффект замещения товара 1 товаром 2. Чем сильнее растет цена товара 1, тем меньше потребители покупают его, отдавая все большее предпочтение товару 2. Если кривая относительного спроса пересечет кривую относительного предложения (RS) в пределах вертикального участка графика (точка равновесия спроса и предложения E), то это означает, что каждой стране выгодно специализироваться на производстве того товара, по которому у нее есть относительное преимущество. Если же кривая относительного спроса (RD') пройдет через один из горизонтальных участков графика (RS'), это значит, что смысла развивать торговлю между странами нет, ибо цены на товары, которые устанавливаются в результате торговли, будут такими же или даже хуже, чем без нее (пример 3.4).

Теория взаимного спроса как основа определения цены с учетом сравнительных преимуществ имеет очень существенный недостаток: она применима, только если две торгующие страны примерно равны по размерам и внутренний спрос одной может серьезно повлиять на уровень цен в другой. Теорию можно использовать, например, исследуя торговлю США и Канады, но не США и Венесуэлы, поскольку изменение внутреннего спроса и предложения на нефть в Венесуэле вряд ли приведет к существенным изменениям в ценах на нефть в США. Хотя сколько-нибудь серьезные подвижки американских нефтяных цен сразу же скажутся на ситуации на венесуэльском нефтяном рынке.

Выигрыш от торговли

В случае, если страны специализируются на торговле теми товарами, в производстве которых они имеют относительное преимущество, возникает за-

Пример 3.4

Ценообразование в модели сравнительных преимуществ можно проиллюстрировать, если определить альтернативную цену каждого из товаров не через сравнение количества рабочего времени, затраченного на производство единицы каждого из двух товаров, как мы это делали ранее, а через сравнение количества единиц каждого товара, выпущенного за единицу рабочего времени, что эквивалентно. Сравнение количеств единиц каждого товара, произведенных за единицу времени, позволяет воспользоваться понятием производственных альтернатив (трансформации), которое, как известно, определяет, от какого количества одного товара необходимо отказаться каждой из стран, чтобы произвести единицу другого товара. Предположим, что Россия может, отказавшись от добычи 10 единиц сырья, произвести дополнительно 3 единицы оборудования, то есть график трансформации составит $10/3$. В США график производственных альтернатив иной — отказавшись от 10 единиц сырья, там могут произвести 8 единиц оборудования ($10/8$). Представим также, что издержки производства остаются неизменными, в результате чего отношение количества сырья, которое должно быть пожертвовано, чтобы обеспечить производство дополнительной единицы оборудования, всегда будет составлять $10/3$ в России и $10/8$ в США. Поскольку $10/3 > 10/8$, то есть сырье относительно дешевле в России, она имеет относительное преимущество в производстве сырья. Поскольку $3/10 < 8/10$, то есть оборудование относительно дешевле в США, они имеют относительное преимущество в производстве оборудования. По каким ценам Россия будет экспортировать сырье в США, а США, соответственно, — покупать его?

При относительной цене мирового рынка больше, чем $10/3$, российские добывающие предприятия предпочтут не торговать с США и, как и прежде, получать от местных производителей 3 единицы российского оборудования за 10 единиц своего сырья. Это все же лучше, чем покупать на внешнем рынке по соотношению $10/1$ или $10/2$, когда за 10 единиц сырья удастся получить только 1 или 2 единицы оборудования. Более того, при такой относительной цене мирового рынка Россия сама начнет производить и экспортировать оборудование, поскольку за каждые 1–2 единицы экспортированного оборудования она сможет получить 5–10 единиц сырья, тогда как, не торгуя, она получает в лучшем случае $10/3$ или 3,33 единицы сырья от российских производителей. В США ситуация еще менее благоприятна: американские машиностроители получают за каждую единицу своего оборудования всего $10/8$ или 1,25 единицы сырья от американских производителей, и поэтому при относительной цене сырья $10/1$ еще больше, чем россияне, захотят продавать оборудование и покупать сырье. В результате на мировом рынке предлагалось бы только оборудование, а спрос был бы только на сырье. Поэтому относительная цена сырья в двусторонней торговле не может быть более $10/3$. Обратная ситуация может возникнуть, если относительная мировая цена сырья будет менее, чем $10/8$, и США и Россия захотят экспортировать только сырье и импортировать оборудование. На мировом рынке будет предлагаться только сырье, а спрос будет только на оборудование. В результате этих экстремальных вариантов относительных цен никакой торговли не получится.

Очевидно, что конечная цена на сырье должна установиться где-то посередине между меновыми отношениями, существовавшими внутри каждой из стран до начала торговых отношений, — в пределах от $10/3$ (в России) до $10/8$ (в США). Если спрос на сырье будет повышаться, то его относительная цена установится ближе к верхнему пределу — $10/3$, если же спрос на сырье будет падать, то его относительная цена будет тяготеть к нижнему пределу — $10/8$. За этими пределами торговли не будет вовсе.

кономерный вопрос: как подсчитать, насколько выгодна такая торговля каждому из ее участников?

@ *Выигрыш от торговли* (gains from trade) — это экономический

эффект, который получает каждая из участвующих в торговле стран, если каждая из них специализируется на торговле тем товаром, в производстве которого она имеет относительное преимущество.

Выигрыш от торговли возникает в результате того, что страна в состоянии получить за свои товары больше необходимых ей иностранных товаров из-за рубежа, нежели у себя на внутреннем рынке. Можно посмотреть на выигрыш от торговли с двух сторон: со стороны экономии затрат труда и со стороны увеличения потребления.

Страна I за единицу рабочего времени может произвести $1/A_1$ товара 1 и $1/A_2$ товара 2, относительная цена товара 1, выраженная через цену товара 2, составляет, как и прежде, P_1/P_2 . Следовательно, за единицу времени страна может импортировать $(1/A_1) \times (P_1/P_2)$ товара 2. Закупать за рубежом ей будет выгоднее, чем закупать товар на внутреннем рынке, до тех пор, пока из-за рубежа за счет продажи товара 1 можно получить больше товара 2, чем от своих поставщиков, то есть

$$\frac{1}{A_1} \times \frac{P_1}{P_2} > \frac{1}{A_2} \quad (3.9)$$

или, поделив обе стороны неравенства на $(1/A_1)$:

$$\frac{P_1}{P_2} > \frac{A_1}{A_2} \quad (3.10)$$

Но уравнение 3.10 эквивалентно главному уравнению сравнительных

преимуществ (3.4), показывающему, что обе страны специализируются на производстве тех товаров, в которых у них есть сравнительное преимущество. Поэтому для страны I наиболее эффективный способ получить товар 2 заключается в том, чтобы производить больше товара 1 и обменивать его на товар 2. Для страны II, напротив, наиболее рациональный способ получить больше товара 1 заключается том, чтобы произвести больше товара 2 и обменять его на товар 1 (пример 3.5).

Объем выигрыша от торговли определяет также размер, на который увеличится потребление товаров 1 и 2 в каждой из стран (рис. 3.2). Если кривая производственных возможностей страны I составляет AB, а страны II — A'B', то при развитии торговли (Т) между странами каждая из них сможет потреблять большее количество товаров 1 и 2. В результате в распоряжении страны I окажется C товара 2, а в распоряжении страны II C' товара 1. Как видно — кривые производственных возможностей в обоих случаях переместились и площадь треугольников ОСВ и ОА'С' существенно больше, чем площадь прежних треугольников АОВ (для страны I) и ОА'В' (для страны II).

Одно из допущений теории сравнительных преимуществ заключалось в

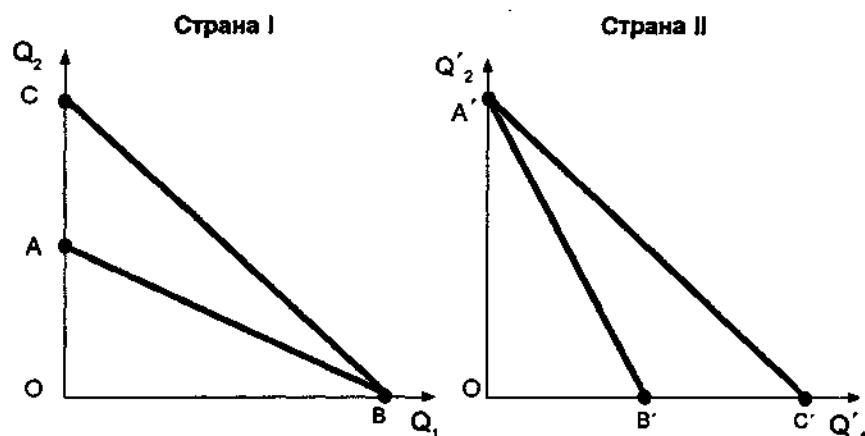


Рис. 3.2. Увеличение потребления в результате торговли

Пример 3.5

Продолжая предыдущий пример, предположим, что на основе соотношения спроса и предложения на сырье и оборудование меновое соотношение между США и Россией составило 10:6. При этом Россия переключается на производство только сырья, а США — только на оборудование. В результате получается следующее:

Страны	P_1/P_2	Сырье			Оборудование		
		производство	потребление	экспорт (+) импорт (-)	производство	потребление	экспорт (+) импорт (-)
Без торговли							
Россия	10:3	30	30	0	21	21	0
США	10:8	50	50	0	80	80	0
Мир	-	80	80	0	101	101	0
В результате торговли							
Россия	10:6	100	40	+ 60	0	36	- 36
США	10:6	0	60	- 60	120	84	+36
Мир	10:6	100	100	0	120	120	0
Выигрыш от торговли							
Россия	-	-	+ 10	-	-	+ 15	-
США	-	-	+ 10	-	-	+ 4	-
Мир	-	+ 20	+ 20	-	+ 19	+ 19	-

До установления торговых отношений при соотношении внутренних цен между сырьем и оборудованием 10:3 Россия производила и сама потребляла 30 единиц сырья и 21 единицу оборудования. США же при соотношении внутренних цен 10:8 производили и сами потребляли 50 единиц сырья и 80 единиц оборудования. Тем самым общемировое производство и потребление сырья составляло 80 единиц (30+50) и оборудования — 101 единицу (21+80).

Россия и США установили торговые отношения, обменивая сырье на оборудование в соотношении 10:6. Россия концентрируется только на производстве сырья (100 единиц) и не производит оборудование вообще (0 единиц), а США бросают все свои силы на производство оборудования (120 единиц) и вообще не производят сырье (0 единиц). В результате выигрывают обе стороны.

При соотношении цен 10:6 вместо 10:3, как было до торговли, учитывая спрос на внутреннем рынке, Россия будет потреблять: 40 единиц сырья, экспортировав оставшиеся 60 в США, и 36 единиц оборудования, импортировав их из США, ибо своего производства нет. В результате Россия получит выигрыш, на 10 единиц увеличив свое потребление сырья (40-30) и на 15 единиц увеличив свое потребление оборудования (36-21). При соотношении цен 10:6 вместо 10:8, как было до торговли, учитывая спрос на внутреннем рынке, США будут потреблять оставшиеся у них 84 единицы оборудования (120-36), экспортировав 36 в Россию, и за него из России они получают 60 единиц сырья. В результате США получают выигрыш, на 4 единицы увеличив свое потребление оборудования (84-80) и на 10 единиц увеличив свое потребление сырья (60-50). Мир в целом только выиграл от торговли: производство и потребление сырья в двух странах возросло на 20 единиц (100-80), а оборудования — на 19 единиц (120-101).

том, что она предполагала, что мир состоит всего из двух стран и что эти страны торгуют друг с другом всего двумя товарами. Разумеется, это нереаль-

но: даже если изучать торговлю только двух стран мира и их торговлю только двумя товарами, ее не удастся вырвать из общего контекста торговли между

этими и другими странами мира и вовлеченности в нее значительно большего числа товаров.

Торговля несколькими товарами

Базовая концепция сравнительных преимуществ «две страны — два товара» может быть распространена на более чем два товара и более чем две страны. Допустим теперь, что те же две рассматриваемые нами страны производят не два товара, а значительно больше, точное количество которых нам неизвестно и составляет от 1 до N . Как и прежде, стоимость каждого товара выражается в единицах труда, потраченного на его производство, то есть стоимость товара i составит A_i . Для каждого товара первой страны можно подсчитать его относительную цену, выраженную не только через время, потраченное на производство другого товара, но, как было установлено формулой 3.5, и через количество рабочего времени, потраченного на производство такого же товара за рубежом, то есть A_i/A_i' . Теперь необходимо расположить все имеющиеся товары от 1 до N в такой последовательности, чтобы относительная цена каждого следующего была больше, чем предыдущего:

$$\frac{A_1}{A_1'} < \frac{A_2}{A_2'} < \frac{A_3}{A_3'} < \dots < \frac{A_N}{A_N'} \quad (3.11)$$

Таким образом, мы имеем ряд товаров с возрастающей относительной стоимостью. Как определить, на чем будет специализироваться первая страна, а на чем — вторая в результате установления торговых отношений? Единственное, что надо для этого знать, это сколько стоит в каждой из стран труд, являющийся в соответствии с условиями модели единственным фактором производства, то есть соотношение оплаты между двумя странами за единицу рабочего времени или, еще проще, соотношение зарплат между ними. Пусть W — стоимость единицы труда в пер-

вой стране, W' — стоимость единицы труда во второй стране, а их соотношение — W/W' . Издержки на производство товара i в первой стране составят количество единиц труда, необходимых для его производства, умноженное на стоимость одной единицы $A_i W$, а издержки на его производство во второй стране, соответственно, $A_i' W'$.

В первой стране товар i будет дешевле, если издержки на его производство будут ниже, чем во второй стране, то есть $A_i W < A_i' W'$. Разделив обе стороны неравенства на $A_i' W'$, получим, что некоторый товар i будет производиться в первой стране, если относительная зарплата в ней ниже относительной стоимости товара во второй стране, выраженной через соотношение единиц труда, затраченных на его производство, то есть $W/W' < A_i'/A_i$. Аналогичным образом, этот товар будет дешевле во второй стране, если $A_i W > A_i' W'$. Разделив обе стороны на $A_i' W'$, получим, что тот же товар i будет производиться во второй стране, если относительная зарплата в первой стране будет выше, а во второй, соответственно, ниже относительной стоимости товара во второй стране, выраженной через соотношение единиц труда, затраченных на его производство, то есть $W/W' > A_i'/A_i$. Проще говоря, товар будет производиться там, где относительная зарплата ниже, то есть там, где его дешевле производить.

Таким образом, для ряда относительных затрат труда A_i/A_i' линия относительной зарплат W/W' будет разграничительной чертой, слева от которой расположатся товары, которые первая страна будет производить сама, а справа — те товары, на которых будет специализироваться вторая страна. Если же для какого-то товара соотношение относительных затрат труда в точности совпадет с относительной зарплатой, то данный товар будут производить обе страны (пример 3.6). Изложенное справедливо по отношению к любому количеству стран, поскольку все страны, с которыми дан-

ное государство имеет торговые отношения, могут быть сведены в одну группу, называемую «остальной мир». Все принципы сравнительных издержек вполне применимы как для торговли между более чем двумя странами, так и для анализа торговли между отдельными районами, областями, республиками одного государства.

Определение относительных зарплат является критически важным для выяснения ответа на вопрос, какая страна будет производить какой товар в модели с несколькими товарами. Для этого важно видеть за относительным спросом на товары относительный спрос на

труд, с помощью которого эти товары были произведены. Взаимосвязь здесь очевидна: если труд становится дороже, то и товары, произведенные с его помощью, тоже дорожают. Если зарплата растет, то товаров будет производиться меньше в своей стране и больше за рубежом, что, в свою очередь, приведет к снижению спроса на труд.

На рисунке 3.3 представлено соотношение относительной зарплаты (W/W') в странах I и II и относительных затрат труда на производство нескольких товаров (L/L'). Относительный спрос на труд представлен ломаной кривой RD. Относительное предложение труда показано

Пример 3.6

Продолжим пример с торговлей между США и Россией. Предположим, что предметом торговли являются компьютеры, самолеты, автомобили, текстиль, бумага и древесина. Затраты труда в часах на производство каждого из товаров в каждой из стран, а также их соотношение характеризуются следующими цифрами:

	Компьютеры	Самолеты	Автомобили	Текстиль	Бумага	Древесина
США	200	300	50	5	7	15
Россия	1200	600	90	8	6	10
США/Россия	$\frac{1}{6}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{5}{9}$	$\frac{5}{8}$	$\frac{7}{6}$	$\frac{3}{2}$

В США более эффективно производят компьютеры, поскольку на их производство требуется только $\frac{1}{6}$ того времени, которое нужно, чтобы произвести их в России. В России выгоднее производить древесину. Таблица показывает, что относительное преимущество США уменьшается слева направо, тогда как относительное преимущество России — справа налево. Поэтому, конечно, США будут производить товары, которые тяготеют к левой стороне таблицы, а Россия — те, которые находятся ближе к правой. Ответ на вопрос, на каких товарах будет специализироваться каждая из стран, зависит от соотношения уровней зарплат в каждой из стран, которое определяет уровень внутреннего спроса на каждый из товаров и называется относительной зарплатой. Если зарплаты в России и США равны, то есть соотношение зарплат составляет 1:1, то США будут производить компьютеры, самолеты, автомобили и текстиль, а Россия — бумагу и древесину. Если же зарплата в России превысит уровень США и составит более $\frac{7}{6}$, то Россия потеряет сравнительное преимущество по бумаге и будет специализироваться только на древесине, а США будут производить все остальное. Если, напротив, зарплата в России будет меньше, чем в США, и их соотношение составит менее 5:9, то США потеряют относительное преимущество по текстилю и автомобилям и будут производить только компьютеры и самолеты, а Россия — все остальное. Другой способ определения разделения труда заключается в том, чтобы принять за единицу стоимость любого из перечисленных в таблице товаров (принять его стоимость равной 1) и пересчитать стоимость всех остальных товаров как отношение к 1. В этом случае нетрудно показать, что водораздел может пройти где-то через текстиль, который будет в результате в каких-то объемах производиться в обеих странах.

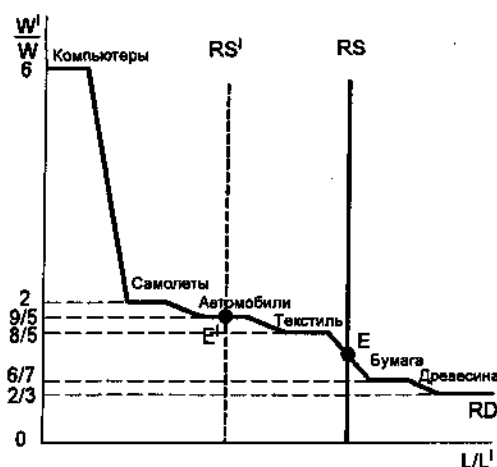


Рис. 3.3. Относительная зарплата в модели сравнительных преимуществ со многими товарами

прямой RS (это вертикальная линия, поскольку она определяется просто относительными размерами имеющейся в стране рабочей силы). Каждый раз, когда относительный спрос пересекает относительное предложение в наклонной линии, разделение труда очевидно. Когда относительный спрос пересекает относительное предложение на горизонтальном участке (RS'), обе страны производят этот товар, а товары специализации находятся, соответственно, справа и слева. Равновесная относительная зарплата располагается в точке пересечения относительного спроса и предложения (E). Ее точные координаты зависят от соотношения размеров стран (соотношения имеющегося в наличии количества рабочей силы), которое определит положение прямой спроса RS на горизонтальной оси, и относитель-

ного спроса RD на товары в каждой из них, который определит расположение и наклон кривой предложения (пример 3.7).

Значение теории сравнительных преимуществ

Значение теории сравнительных преимуществ трудно переоценить. На протяжении многих десятилетий она оставалась преобладающей теорией, объясняющей международную торговлю и оказавшей сильнейшее воздействие на всю экономическую науку. В совокупности с многочисленными добавлениями и расширениями, сделанными последователями классической школы в экономике, теория сравнительных преимуществ, по сути, впервые описала баланс совокупного спроса и совокупного предложения. Хотя и предполагалось, что стоимость товара определяется количеством труда, затраченного на его производство, теория сравнительных преимуществ показала, что она скорее определяется соотношением совокупного спроса и предложения на товар, предъявляемых как изнутри страны, так и из-за рубежа.

Важнейшим достижением теории сравнительных преимуществ является и то, что она ясно доказала существование выигрыша от торговли для всех участвующих в ней стран, развенчав господствующий тезис о том, что одна страна может получить выигрыш в торговле только за счет нанесения ущерба другой стране. При этом чем шире возможности для развития торговли, чем меньше искусственных барьеров нагро-

Пример 3.7

Продолжая предыдущий пример, при относительном соотношении зарплат между США и Россией, равном 1, разделение труда понятно: США будут производить те товары, по которым относительные затраты труда меньше единицы (компьютеры, самолеты, автомобили и текстиль), а Россия — те, по которым они больше (бумагу и древесину). Как только по каким-либо причинам соотношение зарплат изменится и станет меньше, чем $5/8$, США перестанут производить текстиль, а Россия, напротив, начнет его производство.

мождено на пути торговых потоков, тем больше возможности для получения выигрыша всеми сторонами.

Непреходящее значение теории сравнительных преимуществ в наше время заключается в том, что она позволяет строить внешнеэкономическую политику на научном фундаменте. Это тем более важно, поскольку в экономической практике возникли и активно отстаиваются их сторонниками некоторые широко распространенные заблуждения, в основе которых лежит простое непонимание принципа относительных преимуществ. Например, одно из них состоит в том, что каждая страна должна защищать свои слабые отрасли от иностранной конкуренции. Его сторонники утверждают, что свободная торговля может быть выгодна стране, только если она в состоянии выдержать конкуренцию со стороны иностранных товаров. До тех пор пока своя промышленность недостаточно развита, необходимо всевозможными средствами защищать ее от иностранной конкуренции. В России такой подход проявляется в нагромождении всевозможных ограничений на импорт, которые возникают не в последнюю очередь в результате давления отраслевых лобби, которые понимают, что не смогут выдержать конкуренцию с более дешевыми и качественными иностранными товарами.

В этом тезисе проявляется полное непонимание его сторонниками разницы между абсолютными и сравнительными преимуществами. Они хотят сказать, что открывать отрасль иностранной конкуренции можно только тогда, когда в ней имеется абсолютное преимущество перед иностранными партнерами в затратах труда на производство товаров. Но, как мы видели выше, наличие абсолютного преимущества отнюдь не является ни необходимым, ни достаточным условием для существования относительного преимущества. А относительное преимущество зависит не только от соотношения производительности в двух странах, но и от соотношения количеств труда,

затраченных на производство одинаковых товаров, что в конечном счете проявляется в соотношении оплаты труда. Если страна платит работникам за производство товара, по которому она не имеет абсолютного преимущества, более низкие зарплаты, чем те, которые получают работники страны—партнера по торговле, то у первой страны возникает относительное преимущество, что делает торговлю разумной и эффективной.

Другое типичное заблуждение, связанное с непониманием концепции относительных преимуществ, ярко проявилось в 70-е годы, когда многие развивающиеся страны активно эксплуатировали тезис о неэквивалентном характере своей торговли с развитыми странами. По их мнению, торговля является замаскированной формой эксплуатации, если стране требуется затратить больше труда для производства экспортных товаров, чем тратится на производство тех товаров, которые она получает взамен. Эта теория популярна и сегодня для обоснования политических лозунгов перераспределения мирового дохода в пользу беднейших стран. Ошибка ее сторонников заключается в том, что, доказывая неэквивалентность, они сравнивают затраты труда на производство экспортного товара в развивающейся стране с затратами на производство товаров, импортируемых из развитой страны, которые действительно могут быть меньше. На самом же деле сравнение должно производиться с потенциальными затратами на производство товара, замещающего импорт, если бы развивающейся стране-импортеру его пришлось производить самой. Если развитая страна в состоянии производить товары для экспорта в развивающуюся страну с меньшими относительными издержками, значит, страна располагает относительным преимуществом в производстве этих товаров, и развивающаяся страна ничего не теряет, а только приобретает от импорта относительно более дешевых товаров.

В развитых странах, особенно в профсоюзных кругах, популярен тезис о том, что необходимо отгораживаться от импортных товаров, поскольку иностранные товары более конкурентоспособны, ибо зарплаты за рубежом ниже. Опять же это — явное непонимание теории сравнительных преимуществ, поскольку стоимость труда за рубежом не имеет равным счетом никакого отношения к проблеме выгодности импорта. Главное, что товары, стоимость которых выражена через количество рабочего времени, которое пришлось бы затратить на их производство у себя в стране, за рубежом оказываются значительно дешевле. Почему это происходит — обладают ли зарубежные страны более высокой производительностью или зарплата у них действительно ниже — не имеет никакого значения. Важно только то, что данной стране производить товар самой оказывается дороже, нежели покупать его за рубежом.

Разумеется, теория сравнительных преимуществ носит абстрактный и сильно упрощенный характер и посему не учитывает многих явлений, которые оказывают непосредственное влияние на развитие международной торговли. Ее ограниченность заключается в тех допущениях, на которых она строится. Поэтому, применяя теорию сравнительных преимуществ к анализу тех или иных конкретных торговых потоков, необходимо принимать во внимание, что она:

- не учитывает транспортных издержек, которые могут достигать значительных величин и делать неэффективной торговлю определенными товарами даже в условиях относительных преимуществ по затратам труда на их производство;

- игнорирует влияние внешней торговли на распределение доходов внутри страны, какие-либо колебания цен и заработной платы, инфляцию и международное движение капитала;

- исходит из существования только одного фактора производства (труда)

и не принимает во внимание другие важные предпосылки международной торговли, такие как различия в наделенности стран факторами производства;

- исходит из предпосылки полной занятости, то есть покидая одну отрасль, рабочие сразу же находят место в другой, более производительной, и не превращаются в безработных;

- не позволяет объяснить торговлю между примерно одинаковыми странами, ни одна из которых не имеет относительного преимущества перед другой.

Итак, альтернативная цена представляет рабочее время, необходимое для производства одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства другого товара. В соответствии с теорией сравнительных преимуществ страны специализируются на производстве тех товаров, альтернативная цена которых ниже, то есть которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами. В этом случае торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой. Цена импортного товара определяется через цену товара, который нужно экспортировать, чтобы оплатить импорт, поэтому конечное соотношение цен при торговле определяется внутренним спросом на товары в каждой из торгующих стран. В результате торговли на основе сравнительных преимуществ каждая страна получает положительный экономический эффект, называемый выигрышем от торговли. Теория относительных преимуществ справедлива по отношению к любому количеству товаров и любому количеству стран, а также для анализа торговли между отдельными районами, областями, республиками одного государства. В этом случае специализация стран на отдельных товарах зависит от соотношения уровней существующих в каждой из стран зарплат.

4. ТЕОРИЯ СООТНОШЕНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

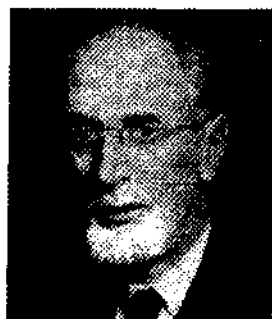
— У меня у самого, знаете ли, есть в Донской области имение, — сказал граф. — Восемь тысяч десятин земли. Прекрасное имение! Угля в нем, представьте себе... eine zahllose... eine oceanische Menge! (бесчисленная... океанская масса). Миллионы в земле зарыты... Пропалают даром... Подыскиваю случая... подходящего человека. У нас в России нет специалистов! Полное безлюдье!

А.П.Чехов. «Русский уаоль»

Рассмотренные выше теории объясняли международную торговлю различными абсолютными и относительными затратами труда на производство товаров в различных странах. Но в чем кроются причины различий в затратах труда? По мере того как в течение XIX ве-

ка трудовая теория стоимости постепенно вытеснялась различными вариантами теории факторов производства, экономисты-неоклассики—последователи основателей классической школы — начали объяснять международную торговлю также через теорию факторов

Биографическая справка 3.3



Эли Хекшер (Eli F. Heckscher, 1879–1952) — шведский экономист, изучавший экономику в университете г. Упсалы и многие годы преподававший в Стокгольмском коммерческом колледже. Был директором Института экономической истории. За свою жизнь Хекшер написал 1148 работ, в том числе 36 книг, 174 статьи в научных журналах, 700 статей в газетах, множество докладов правительству и т.д. В числе его публикаций — фундаментальный двухтомный труд по истории меркантилизма, который известен сегодня только специалистам, и небольшая статья «Воздействие внешней торговли на распределение доходов», опубликованная на шведском языке в 1919 г. и в суматохе тех лет оставшаяся практически незамеченной. Она была переведена на английский язык лишь 30 лет спустя и

принесла Хекшеру мировую славу. Этой статьей он заложил фундамент теории соотношения факторов производства как основы для внешней торговли.



Бертил Олин (Bertil Ohlin, 1899–1979) — шведский экономист и политический деятель, ученик Хекшера. Получив образование в университете г.Лунд, Стокгольмской школе бизнес-администрации, Гарвардском университете и университете Стокгольма, Олин преподавал в Копенгагенском университете, в Стокгольмской школе бизнес-администрации. На протяжении многих лет он был членом шведского парламента, министром труда во время Второй мировой войны, лидером Либеральной партии. Олин создал модель общего равновесия для закрытой экономики, а затем расширил ее и включил в нее международную и межрегиональную торговлю. В 1933 г. Олин опубликовал книгу «Межрегиональная и международная торговля». В результате колоссальных аналитических исследований сформулировал знаменитую теорему соотношения факторов производства. В 1977 г. Олин разделил Нобелевскую премию по экономике с английским экономистом Дж. Мидом за заслуги в развитии теории международной экономики.

производства, которые имелись в изобилии у чеховского героя. Однако действительно крупный прорыв в теории международной торговли был сделан только в середине 20-х годов XX столетия экономистами-неоклассиками — шведским экономистом Эли Хекшером и его учеником Бертилом Олином, которые создали стройную теорию международной торговли, получившую позже название теории Хекшера—Олина (*биографическая справка 3.3*).

Исходные постулаты

Теория международной торговли, основанная на предположении, что различия в относительных ценах объясняются разной обеспеченностью стран факторами производства, так же как и теории абсолютных и сравнительных преимуществ, основывается на многочисленных допущениях (табл. 3.2).

Как видно из таблицы 3.2, теория соотношения факторов производства основана на многочисленных допущениях в отношении факторов производства, характера рынка, производства и товаров, большая часть которых — те же, что и в теориях абсолютных и сравнительных преимуществ. Различия заключаются в том, что теория соотношения факторов производства исходит из того, что существуют, как и прежде, только две страны (страна I и страна II) и только два товара (товар 1 и товар 2), один из которых трудоемкий, а другой — капиталоемкий, и уже два, а не один фактор производства (труд — L и капитал — K). Более того, каждая из стран в различной степени наделена факторами производства. Трудовая теория стоимости не отвергается, а дополняется мыслью о том, что в создании стоимости принимают участие помимо труда также и другие факторы производства. При этом полной специализации стран на производстве какого-либо товара быть не может и технология в двух странах одинакова. Таким образом, наиболее важными допущениями теории соотно-

шения факторов производства являются различная фактороинтенсивность отдельных товаров (один товар — трудоемкий, второй — капиталоемкий) и различная факторонасыщенность отдельных стран (в одной стране капитала относительно больше, в другой — относительно меньше).

@ *Фактороинтенсивность* (factor intensity) — показатель, определяющий относительные затраты факторов производства на создание определенного товара.

Товар 2 является относительно более капиталоемким, чем товар 1, если соотношение затрат труда и капитала на производство товара 2 больше, чем соотношение этих же затрат на производство товара 1:

$$\frac{K_2}{L_2} > \frac{K_1}{L_1} \quad (3.12)$$

@ *Факторонасыщенность* (factor abundance) — показатель, определяющий относительную обеспеченность страны факторами производства.

Факторонасыщенность может быть определена двумя способами: через относительные цены каждого из факторов производства и через абсолютные размеры факторов производства. Страна II считается относительно более обеспеченной капиталом, чем страна I, если соотношение цены капитала и цены труда в стране II ниже, чем это же соотношение в стране I, то есть капитал относительно дешевле в стране II, чем в стране I:

$$\frac{P'_k}{P'_L} > \frac{P_k}{P_L} \quad (3.13)$$

Обычно ценой капитала считается процентная ставка, а ценой труда — заработная плата. Речь идет, как и в случае с фактороинтенсивностью, об относительных, а не абсолютных показателях (*пример 3.8*).

ТАБЛИЦА 3.2

Допущения классических теорий внешней торговли

	Теория абсолютных преимуществ	Теория сравнительных преимуществ	Теория соотношения факторов производства
Допущения в отношении факторов производства			
Единственный фактор производства (труд)	х	х	
Два фактора производства (труд и капитал)			х
Фактор(ы) производства использован(ы) полностью	х	х	х
Различия в наделенности стран факторами производства			х
Ограниченность объема факторов производства в каждой стране	х	х	х
Полная мобильность факторов производства внутри страны	х	х	х
Полная немобильность факторов производства между странами	х	х	х
Допущения в отношении характера рынка			
Две страны	х	х	х
Два товара	х	х	х
Совершенная конкуренция	х	х	х
Свобода торговли	х	х	х
Торговля сбалансирована	х	х	х
Транспортные расходы отсутствуют	х	х	х
Допущения в отношении характера производства			
Полная специализация стран на одном товаре	х	х	
Одинаковая технология в обеих странах			х
Допущения в отношении характера товаров			
Один товар трудоемкий, второй — капиталоемкий			х
Трудовая теория стоимости	х	х	
Полная эластичность спроса по цене	х	х	х
Допущения в отношении других теорий торговли			
Вкусы и предпочтения потребителей одинаковы	х	х	х
Эффект масштаба отсутствует	х	х	х

Пример 3.8

Если для производства товара 2 необходимы 3 единицы капитала и 3 единицы труда, а на производство товара 1 необходимы 1 единица капитала и 4 единицы труда, то поскольку $\frac{3}{3}$ больше, чем $\frac{1}{4}$, то товар 2 относительно более капиталоемкий, чем товар 1. Товар 1 является относительно более трудоемким, чем товар 2, поскольку $\frac{4}{1} > \frac{3}{3}$. Необходимо подчеркнуть, что речь идет именно об относительно большей капиталоемкости товара 2, поскольку данное утверждение будет справедливо и при больших абсолютных объемах труда и капитала, затрачиваемых на производство товара 1. Например, если на производство товара 1 требуются 4 единицы капитала и 8 единиц труда, то, несмотря на то что в абсолютном выражении капитала требуется больше, чем на производство товара 2 (ибо $4 > 3$), товар 2 продолжает оставаться относительно более капиталоемким, поскольку $\frac{3}{3}$ все равно больше, чем $\frac{4}{8}$.

Если определять факторонасыщенность через абсолютные размеры факторов производства, то страна II считается более богатой капиталом, чем страна I, если отношение общего объема (T) капитала к общему объему рабочей силы, имеющейся в стране II, выше, чем то же отношение в стране I:

$$\frac{T'_k}{T'_L} > \frac{T_k}{T_L}. \quad (3.14)$$

Первое определение факторонасыщенности учитывает обе стороны рыночного равновесия — спрос и предложение, поскольку определение дается через цену факторов, которая сама является результатом баланса спроса и предложения. Цены факторов производства отражают степень их доступности в той или иной стране, а также уровень ее технологического развития. Второе определение учитывает только предложение, полностью игнорируя спрос, который в данном случае очень важен, поскольку является производным спросом, вытекающим из спроса на конечные товары, для создания которых используются факторы производства (пример 3.9).

Использование различных определений может дать как одинаковые, так и различные результаты. Если предположить, что спрос на товары 1 и 2 одинаков в обеих странах, то результаты использования каждого из определений будут идентичными: поскольку отношение общего количества капитала к общему количеству труда в стране II боль-

ше, чем в стране I, и цена капитала в стране II относительно ниже, чем в стране I, то страна II может считаться капиталонасыщенной страной по обоим определениям. Но если предположить, что спрос на товар 2 капиталоемкий и, значит, спрос на капитал в стране II выше, чем в стране I, то относительная цена капитала в стране II станет выше, чем в стране I, даже несмотря на существующее там относительно большее предложение капитала. В этой ситуации страна II будет считаться капиталонезыбыточной в абсолютных размерах по второму определению, но трудонасыщенной в соответствии с первым определением, основанным на относительных ценах, поскольку труд там будет относительно дешевле. Во избежание

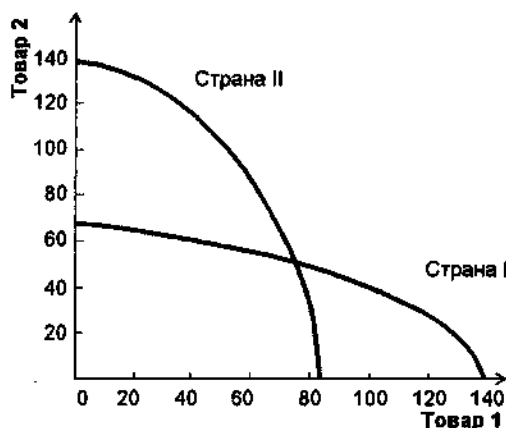


Рис. 3.4. Границы производственных возможностей стран при различной наделенности факторами производства

Пример 3.9

Одна из первых попыток определить относительную обеспеченность каждой из стран мира факторами производства была предпринята в 1995 г. Мировым банком, который оценил приблизительную стоимость природных и человеческих ресурсов в расчете на душу населения в 192 странах. Методология расчета на душу населения предусматривала, что наиболее хорошо обеспеченными будут считаться малонаселенные страны либо с большими запасами природных ресурсов (например, нефтедобывающие страны), либо с высокой стоимостью рабочей силы (индустриальные государства).

Страна	Стоимость факторов на душу населения	Основной фактор производства	
		природные ресурсы	человеческие ресурсы
Австралия	835	х	
Канада	704	х	
Люксембург	658		х
Швейцария	647		х
Япония	565		х
Швеция	496		х
Исландия	486	х	
Катар	473	х	
ОАЭ	471	х	
Дания	463		х
Норвегия	424		х
США	421		х
Франция	413		х
Кувейт	405	х	
Германия	399		х

Наиболее обеспеченной факторами производства страной оказалась Австралия, у которой в расчете стоимости факторов производства на природные ресурсы приходится около 70%. В США, напротив, 60% стоимости факторов производства занимают человеческие ресурсы. Россия находится на 53-м месте в списке и считается хорошо наделенной природными ресурсами. На последнем месте — Эфиопия.

подобных противоречий при определении факторонасыщенности той или иной страны лучше использовать первое определение.

Таким образом, в соответствии с излагаемым подходом, поскольку страна II является капиталонасыщенной, а товар 2 — капиталоемким товаром, страна II может произвести относительно больше товара 2, чем страна I. С другой стороны, поскольку страна I является трудонасыщенной, а товар 1 — трудоемким товаром, страна I может произвести от-

носительно больше товара 1, чем страна II. Поэтому график границы производственных возможностей для обеих стран по товарам 1 и 2 выглядит так, как показано на рисунке 3.4. Как видно из графика, поскольку страна I — трудонасыщенная, а товар 1 — более трудоемкий, то граница производственных возможностей располагается ближе к горизонтальной оси товара 1. Это же справедливо и для страны II и товара 2: граница ее производственных возможностей располагается ближе к вертикальной оси товара 2.

Различная обеспеченность факторами производства

Теория различной относительной обеспеченности факторами производства как основы для международной торговли может быть представлена в виде двух взаимосвязанных теорем: теоремы Хекшера—Олина и теоремы выравнивания цен на факторы производства.

@ *Теорема Хекшера—Олина* (Heckscher—Ohlin Theorem) — каждая страна экспортирует те фактороинтенсивные товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.

Основываясь на соотношениях, приведенных выше, страна I производит и экспортирует товар 1, поскольку он относительно более трудоемкий, а труд является избыточным фактором производства в этой стране. Страна II производит и экспортирует товар 2, поскольку он является относительно более капиталоемким, а капитал является избыточным фактором в этой стране. Владельцы относительно избыточных

факторов производства выигрывают от торговли, владельцы относительно недостаточных факторов производства проигрывают. Таким образом, теорема Хекшера—Олина идет на шаг дальше классической теории сравнительных преимуществ: она не только признает, что торговля основывается на сравнительных преимуществах, но и выводит причину сравнительных преимуществ — различие в наделенности стран факторами производства (factor endowment). Разница в относительных ценах на товары в различных странах, а следовательно, и торговля между ними объясняются их различной наделенностью факторами производства.

Чтобы доказать и проиллюстрировать теорему, обратимся к графикам (см. рис. 3.5, а,б). Напомним, что страна I является относительно трудонасыщенной и товар 1 — относительно более трудоемким, а страна II — относительно капиталонасыщенной и товар 2 — относительно более капиталоемким (рис. 3.4). В соответствии со сделанными допущениями теорема предполагает, что потребители в обеих странах имеют весьма схожие или даже одинаковые вкусы, хотя теоретически возможна ситуация, когда вкусы и предпочтения потребителей в каждой из стран на-

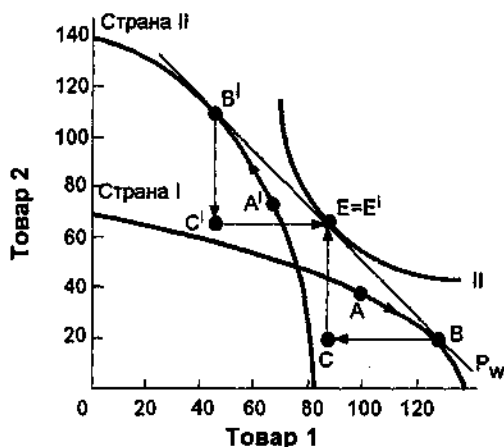
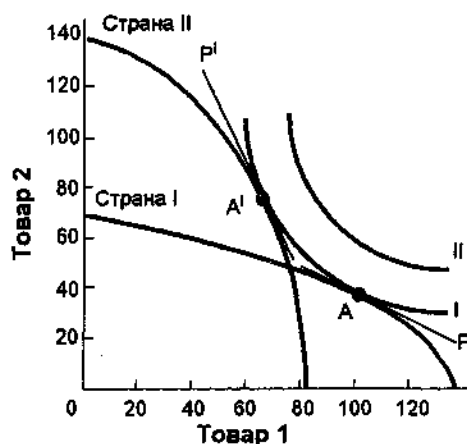


Рис. 3.5. Теорема Хекшера—Олина

столько различны, что их кривые безразличия никогда не сольются и даже не пересекутся. В этом случае теорема Хекшера—Олина не сработает. Она не требует, чтобы вкусы потребителей были абсолютно одинаковы в обеих странах и сливались в одну кривую безразличия. Она лишь предполагает, что эти вкусы не настолько различны, чтобы отбить всякий интерес к взаимной торговле и оставить обе страны в условиях полной изолированности друг от друга. Допустим все же, что вкусы и предпочтения потребителей настолько одинаковы в каждой из стран, что кривая безразличия I, определяющая все сочетания двух товаров, обеспечивающих потребителю одинаковый уровень полезности, будет одинакова для обеих стран (рис. 3.5,а).

Она будет соприкасаться с кривой производственных возможностей страны I в точке A и страны II в точке A'. Таким образом, кривая безразличия I и точки A и A' представляют собой максимально возможные объемы производства и потребления каждой из стран в условиях отсутствия торговли, а касательные прямые определяют относительные цены P и P' на товары 1 и 2 в странах I и II, поскольку, как видно из графика, $P < P'$, страна I имеет относительное преимущество в производстве товара 1, а страна II — в производстве товара 2.

Развивая торговлю, трудонасыщенная страна I начинает специализироваться на производстве трудоемкого товара 1, а капиталонасыщенная страна II — на производстве капиталоемкого товара 2 (рис. 3.5,б). При этом точки, показывающие объемы производства и потребления, смещаются от A к B у страны I и от A' к B' у страны II. Специализация будет продолжаться до тех пор, пока страны не выйдут на уровень общей эквивалентной относительной мировой цены P_w , которая, как было установлено выше, будет располагаться где-то между внутренними относительными ценами каждой из стран до начала торговли, то есть $P < P_w < P'$. Графически

она будет представлять собой касательную к границам производственных возможностей обеих стран и новой кривой безразличия II, находящейся значительно выше кривой безразличия I, что свидетельствует об общем росте потребления. Страна I, экспортируя ВС товара 1 и импортируя СЕ товара 2 производства страны II, достигает баланса спроса и предложения в точке E. Страна II, экспортируя В'С' товара 2 и импортируя С'Е' товара 1 из страны I, обеспечивает баланс спроса и предложения в точке E', которая совпадает с точкой E. Как видно, экспорт товара 1 страной I равняется его импорту страной II $BC = C'E'$, а экспорт товара 2 страной II равняется его импорту страной I $(B'C' = CE)$.

Несмотря на то что точка E по сравнению с точкой A предусматривает большее потребление «чужого» товара 2, но меньшее — «своего» товара 1, страна I, тем не менее, выигрывает от торговли, поскольку ее новая кривая безразличия (II) располагается выше и показывает рост потребления. Аналогичная ситуация складывается и для страны II: несмотря на то, что точка E' по сравнению с точкой A' предполагает меньшее потребление «своего» товара 2 и большее — «чужого» товара 1, страна выигрывает, поскольку ее потребление в результате торговли стало значительно выше — на уровне новой кривой безразличия (II). Обе страны остались в выигрыше от торговли, поскольку их кривая безразличия (II) переместилась на графике вверх.

Таким образом, различная относительная стоимость факторов производства является причиной различий в относительных ценах в условиях отсутствия торговли, которые, в свою очередь, являются предпосылкой для взаимной торговли. После ее начала каждая страна экспортирует те фактороинтенсивные товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов про-

изводства. В результате экспорта трудонасыщенной страной I своего трудоемкого товара 1 и импорта капиталоемкого товара 2 из капиталонасыщенной страны II обе страны обеспечили себе рост потребления обоих товаров. При этом прирост потребления в обеих странах направился владельцам относительно избыточных факторов производства, которые получили выигрыш от торговли. Владельцы относительно недостаточных факторов в каждой стране остались в проигрыше.

Выравнивание цен на факторы производства

В результате торговли относительные цены на товары, участвующие в торговле, имеют тенденцию к сближению. Но если было сделано предположение, что относительные цены на товары зависят от степени обеспеченности стран факторами производства и их относительных цен, то возникает закономерный вопрос: какое обратное воздействие оказывает балансировка цен на товары на цены факторов производства? Другими словами, если изменяется относительная цена трудоемкого товара, то как изменится и изменится ли вообще относительная цена самого труда в трудонасыщенной стране, производящей этот товар? Если в результате торговли изменяется относительная цена капиталоемкого товара, то как изменится цена капитала в капиталонасыщенной стране, его производящей?

Ответ на этот вопрос дал американский экономист Пол Самуэльсон (см. *биографическую справку 5.1*). Доказанная им теорема, исходящая из предпосылки истинности теоремы Хекшера—Олина, получила название теоремы выравнивания цен на факторы производства или теоремы Хекшера—Олина—Самуэльсона¹.

© *Теорема выравнивания цен на факторы производства* (factor price equalization theorem) (теорема Хекшера—Олина—Самуэльсона) — международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на гомогенные факторы производства в торгующих странах.

Говоря проще, выравнивание в результате торговли относительных цен на товары приводит к выравниванию относительных цен и на факторы производства, с помощью которых эти товары были произведены. Гомогенность капитала означает капитал, характеризующийся одинаковой продуктивностью и риском, гомогенность труда означает труд с одинаковым уровнем подготовки, образования и производительности. Справедливость данной теоремы требует строгого соблюдения всех вышеперечисленных допущений для теоремы Хекшера—Олина.

Логическое доказательство теоремы несложно. В соответствии с исходными условиями при отсутствии торговли относительная цена товара 1 ниже в стране I, чем в стране II, поскольку в стране I относительная цена труда — или, что то же самое, заработная плата — ниже. В результате торговли страна I начинает специализироваться на производстве товара 1 как наиболее трудоемкого и сокращает производство товара 2, поскольку он более капиталоемкий. В результате возрастает относительный спрос на труд, что приводит к росту зарплат, в то время как относительный спрос на капитал уменьшается (ибо производство капиталоемких товаров сокращается), что приводит к сокращению цены капитала — процентной ставки. В случае страны II происходит прямо противоположное. Поскольку она специализируется на производстве капиталоемких товаров, спрос на капитал увеличивается, приводя к росту его цены, выраженной в процентной ставке, а спрос на труд сокращается, обуславливая сокращение его цены — заработной платы.

¹ Samuelson P.A. Factor Proportions and the Heckscher—Ohlin Theorem // *Economic Journal*. — 1948. — June.

Таким образом, в результате торговли в стране I, где зарплата была относительно низкой, она увеличится, а в стране II, где она была относительно высокой, — сократится. Аналогичным образом, в стране I, где была относительно высокая процентная ставка, она упадет, а в стране II, где она была относительно низкой, процент увеличится. Таким образом, разница в цене факторов производства между странами сократится. Международная торговля товарами тем самым по своему обратному воздействию на стоимость факторов производства как бы замещает выравнивание цен, которое могло бы произойти в результате международного перемещения факторов производства, которые в соответствии со сделанным допущением не могут передвигаться между странами. Теоретически международная торговля может развиваться до тех пор, пока остается хоть какая-то разница в относительной цене на факторы производства. Если относительные цены сбалансированы между странами, это значит, что и относительные цены на факторы производства в этих странах также сбалансированы.

Графическая иллюстрация теоремы о выравнивании относительных цен представлена на рисунке 3.6. Цена труда (w), выраженная через цену капитала (r), — относительная цена труда как фактора производства (w/r) — отложена по горизонтальной оси, а цена товара 1, вы-

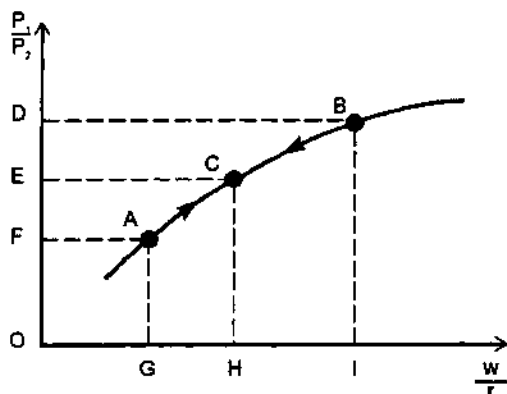


Рис. 3.6. Выравнивание относительных цен на факторы производства

раженная через цену товара 2, — относительная цена товара 1 (P_1/P_2) — по вертикальной оси. До начала торговли относительная цена труда как фактора производства в стране I составляет OG , а в стране II — OI . Соответственно относительная цена товара 1 в стране I составляет OF , а в стране II — OD . До начала торговли рыночное равновесие в стране I достигается в точке A, а в стране II — в точке B. Поскольку отношение (w/r) до начала торговли ниже для страны I и выше для страны II, это значит, что страна I имеет относительное преимущество в производстве трудоемкого товара 1, а страна II — в производстве капиталоемкого товара 2.

После начала торговли, поскольку страна I специализируется на производстве трудоемкого товара 1, относительный спрос на труд в этой стране будет увеличиваться, что приведет к росту относительной цены труда (w/r), а это приведет к росту относительной цены (P_1/P_2) товара 1 в этой стране. Поскольку страна II специализируется на производстве капиталоемкого товара 2, относительный спрос на капитал в этой стране будет увеличиваться, что приведет к росту относительной цены капитала (r/w) или, что то же самое, к падению относительной цены труда (w/r). А это, в свою очередь, приведет к росту относительной цены (P_2/P_1) товара 2 в этой стране или, что то же самое, к падению относительной цены (P_1/P_2) товара 1. Тем самым точки A и B начнут сближаться до тех пор, пока не сольются в точке C, в которой относительная цена товара 1 в обеих странах сбалансируется в точке E, что приведет к выравниванию относительной цены труда в обеих странах, затраченного на его производство, в точке H. Таким образом, в результате международной торговли достижение относительной ценой на товар равновесного состояния приводит к выравниванию относительной цены факторов производства, с помощью которых он был создан.

Доказательство той же теоремы применительно к абсолютным ценам на

факторы производства предполагает, что международная торговля выравнивает абсолютный уровень зарплат, выплачиваемых за одинаковые виды труда, и процентной ставки, выплачиваемой на одинаковый тип капитала, в торгующих странах. Учитывая все указанные выше допущения, доказательство теоремы применительно к абсолютным ценам на факторы производства напрямую вытекает из приведенного выше ее доказательства применительно к относительным ценам, однако математически более сложно и выходит за рамки настоящего учебника.

Однако в реальном мире цены факторов производства далеко не сбалансированы. Например, разница в ценах на труд (зарботной плате) между странами продолжает оставаться достаточно существенной, несмотря на интенсивную торговлю между ними. Главной причиной этого являются те допущения, которые были сделаны в начале главы.

- Предполагалось, что оба товара производятся в обеих странах. Это далеко не всегда является фактом. Если США производят и экспортируют самолеты, а Китай производит и экспортирует игрушки, различия в факторах производства, необходимых для создания самолетов и игрушек, настолько велики, что их относительная цена далеко не всегда будет уравниваться.

- Предполагалось, что технологии в торгующих странах одинаковы. Тот же пример показывает, что страна, обладающая более изощренными технологиями, может иметь одновременно и более высокую относительную цену труда, и более высокую относительную цену капитала по сравнению со страной, технология в которой более примитивна.

- Предполагалось, что существует абсолютная внутренняя мобильность факторов производства и товаров, то есть, например, рабочая сила может беспрепятственно перемещаться из отраслей с низкой зарплатой в отрасли с

относительно более высокой зарплатой, а торговля товарами определяется только относительными ценами на них в различных странах. Однако этого не существует в действительности из-за естественных (транспортные издержки) и искусственных (прописка, регистрация) препятствий, создаваемых на пути межатраслевого движения факторов производства и товаров.

- Предполагалось, что международное движение факторов производства отсутствует. Теорема не учитывает постоянные динамические колебания в обеспеченности стран факторами производства — миграцию рабочей силы, международные переливы капитала, торговлю технологиями, — которые являются важнейшими характерными чертами современной международной экономики.

Теорема выравнивания цен на факторы производства описывает полностью статичный мир, раскрывая факторы, влияющие на макроэкономическое равновесие в определенный момент времени. Кроме того, доказывая выравнивание цен на факторы производства, теорема не учитывает, что абсолютные размеры этих факторов различны в различных странах, и поэтому абсолютные размеры доходов на капитал неминуемо будут больше в той стране, в которой капитала больше, чем в той, в которой его меньше. Поэтому достижение в результате международной торговли полного выравнивания цен на факторы производства практически невозможно. Но, несмотря на все ограничения и недостатки, теоремы Хекшера—Олины и Хекшера—Олины—Самуэльсона являются важным инструментом анализа международной экономики, наглядно показывающим и доказывающим принцип всеобщего равновесия, которому должно подчиняться экономическое развитие.

Таким образом, фактороинтенсивность определяет относительные затраты факторов производства на создание определенного товара, а факторонасыщенность — относительную обеспечен-

ность страны факторами производства. В соответствии с теорией соотношения факторов производства Хекшера—Оли-на разница в относительных ценах на товары в различных странах, а следовательно, и торговля между ними объясняются различной относительной наделенностью стран факторами производства. Каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она

обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства. Международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен не только на товары, но и на гомогенные факторы производства в торгующих странах.

5. ТЕСТИРОВАНИЕ ТЕОРИИ СООТНОШЕНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Теория соотношения факторов производства, несмотря на все ее недостатки и сугубо абстрактный характер, по сегодняшний день продолжает оставаться одной из наиболее популярных теорий, объясняющих развитие международной торговли. Не удивительно поэтому, что она многократно была подвергнута эмпирическим проверкам на огромных массивах статистических данных и применительно к различным странам, товарам и факторам производства.

Парадокс Леонтьева

Результаты эмпирических тестов как подтверждали, так и опровергали теорию. Наиболее известное исследование, не¹ подтвердившее, несмотря на максимальную аккуратность и корректность подхода, выводов Хекшера—Олина—Самуэльсона, было выполнено в 1953 году американским ученым российско-го происхождения Василием Леонтьевым¹ (*биографическая справка 3.4*).

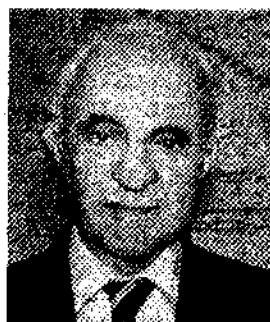
Леонтьев путем нескольких эмпирических тестов показал, что условия теории Хекшера—Олина на практике не соблюдаются. После Второй мировой

войны США считались одной из самых богатых и капиталонасыщенных стран с относительно высоким по сравнению с другими государствами уровнем оплаты труда, поэтому в соответствии с теорией они должны были экспортировать капиталоемкие товары. Чтобы проверить эту гипотезу, Леонтьев подсчитал, сколько требуется капитала и рабочей силы, чтобы произвести товары для экспорта стоимостью 1 млн. долл. и товары также стоимостью 1 млн. долл., которые прямо конкурируют с импортными товарами. Для каждой отрасли промышленности он рассчитал затраты капитала и труда на единицу товара, причем не ограничивался только готовой продукцией, такой как автомобили, но и делал соответствующие расчеты для промежуточной продукции (сталь, стекло, резина). Затем, используя структуру экспорта США в 1947 году, он вычислил соотношение затрат капитала и труда, необходимое для производства экспортных товаров на 1 млн. долл. По структуре импорта США в том же году, из которой он исключил товары, которые в стране не производились, Леонтьев вычислил соотношение капитала и труда, необходимое для производства американских товаров, которые могли бы прямо заместить импортные.

Фактически он сравнил соотношение капитала и труда, необходимое для производства единицы американского импорта $(K/L)_{im}$, с соотношением капи-

¹ См. Leontief W.W., Domestic Production and Foreign Trade: the American Capital Position Re-examined // Proceedings of the American Philosophical Society 97. — 1953. — P. 331-349; *Economia Internazionale*. — 1954. — February. — № 7. — P. 3-32.

Биографическая справка 3.4



Василий Леонтьев (Wassily Leontief, род. 1906) - американский экономист, родившийся в России. В 1925 г. он закончил Ленинградский университет и в возрасте 22 лет защитил кандидатскую диссертацию в Берлинском университете. В 1931 г. он оказался в США и стал работать в Национальном бюро экономических исследований. Затем на протяжении многих лет преподавал в Гарвардском университете, а с 1985 г. - Нью-Йоркском университете, где создал институт экономического анализа. Его наиболее значительный вклад в экономическую науку заключается в создании теории межотраслевого анализа на базе таблицы затрат-выпуска, на основе которой в 1936 г. было впервые дано описание 41 сектора американской экономики. Нобелевской премией по экономике этот труд был отмечен

лишь почти 40 лет спустя, в 1973 г., когда межотраслевой анализ уже широко применялся многими странами мира. По мнению ученого, экономические концепции бессмысленны, если их невозможно наблюдать и измерить. Поэтому в числе прочих теорий он попытался измерить и теорию Хекшера—Олина. Кстати, Леонтьев был первым экономистом, который начал использовать большие компьютеры для экономического анализа.

Леонтьев избран зарубежным членом Российской академии наук и академией наук еще нескольких десятков стран. В Санкт-Петербурге по его инициативе создан научный Леонтьевский центр. На досуге профессор ловит рыбу на спиннинг.

тала и труда, необходимых для производства единицы американского экспорта $(K/L)_x$. В соответствии с этим соотношением, получившим название «статистики Леонтьева» (Leontief statistic), страна может считаться капиталонасыщенной, если:

$$\frac{(K/L)_{im}}{(K/L)_x} < 1. \quad (3.15)$$

Страна может считаться трудонасыщенной, если:

$$\frac{(K/L)_{im}}{(K/L)_x} > 1. \quad (3.16)$$

Леонтьев ожидал, что в соответствии с теорией Хекшера—Олина расчеты покажут, что экспортные американские товары требуют больше капитала на одного занятого, чем американские товары, прямо замещающие импорт (фактически американский импорт). Результат, однако, оказался прямо противоположным: капиталоемкость американского импорта на 30% превосходила экспорт, что означало, что США совсем не

являются капиталонасыщенной страной, а, напротив, трудонасыщенной, что никак не вписывалось в существовавшие представления.

Посчитав, что, видимо, Вторая мировая война внесла сильные искажения в статистические данные, Леонтьев повторил расчеты для 1951 года. Американский импорт опять оказался более капиталоемким по сравнению с экспортом, правда только на 6%. Последователи Леонтьева пересчитали все для 1962 года. Результат был еще более обескураживающий: американский импорт оказался на 27% более капиталоемким по сравнению с экспортом. Были сделаны расчеты и для других стран. Оказалось, что Япония, которая в 50-е годы была явно трудонасыщенной страной, экспортировала капиталоемкие товары. Индия с ее огромными трудовыми ресурсами экспортировала в целом трудоемкие товары, но ее экспорт в США был более капиталоемким! Результаты опрокидывали существовавшие до того неоклассические представления о международной торговле и были настолько неожиданными, что вошли в историю

экономической науки под названием «парадокс Леонтьева».

@ *Парадокс Леонтьева* (Leontief paradox) — теория соотношения факторов производства Хекшера—Олина не подтверждается на практике: трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталонасыщенные — трудоемкую.

Еще несколько раз теория Хекшера—Олина проверялась экономистами с использованием современного уровня вычислительной техники для большего количества стран и большего числа товаров. Наиболее серьезный тест был предпринят в 1987 году американцами Г.Боуэном, Э.Лимером и Л.Свейкауском, которые сделали расчеты для 27 стран по 12 факторам производства. Результаты были обескураживающими: для $2\frac{1}{2}$ факторов производства основанная на них торговля развивалась в соответствии с представлениями Хекшера—Олина только в менее чем 70% случаев. В остальных она шла в прямо противоположном направлении.

Объяснения парадокса

Столь резкое опровержение преобладающих взглядов потребовало объяснения. Дискуссии строились вокруг попыток доказать, что теория Хекшера—Олина правильна, а результаты, полученные Леонтьевым, — ложны. Вот только некоторые аргументы, приводившиеся против парадокса Леонтьева:

- Необходимо делить рабочую силу на квалифицированную и неквалифицированную и рассчитывать удельные затраты на производство экспортных товаров каждой из групп отдельно. Американский ученый Дональд Кисинг (Donald Keesing) в исследовании, опубликованном в 1966 году, разделил рабочую силу на 8 разных категорий в соответствии с уровнем квалификации, начиная от «ученых и инженеров» и заканчивая «неквалифицирован-

ными рабочими», и доказал, что в США имеется избыток квалифицированной рабочей силы и относительный недостаток неквалифицированной рабочей силы¹. Поэтому США экспортируют продукты квалифицированного труда, который, учитывая затраты на его подготовку и обучение, можно рассматривать как капитал.

- США импортируют большое количество сырья, добыча которого требует больших затрат капитала. Поэтому, если экспортные товары требуют большого количества капиталоемкого сырья, это делает американский экспорт капиталоемким. Несколько ученых, в том числе американец Джеймс Хартигэн, повторили расчеты Леонтьева на базе данных тех же лет, но исключили отрасли, которые сильно зависят от капиталоемкого сырья². Парадокс исчез, теория Хекшера—Олина оказалась справедливой.

- Тест Леонтьева не учитывал факта существования американского импортного тарифа, который создавался не в последнюю очередь для того, чтобы оградить от иностранной конкуренции трудоемкие отрасли американской промышленности, препятствуя тем самым импорту трудоемких товаров. Пересчеты, выполненные американским экономистом Робертом Балдвином в 1971 году, показали, что устранение фактора тарифов сокращает эффект парадокса Леонтьева на 5%, но не устраняет его вовсе³.

- Вкусы и предпочтения американцев традиционно направлены на капиталоемкую технологичную продукцию, ко-

¹ См. Keesing D. Labor Skills and Comparative Advantage // American Economic Review, Papers and Proceedings 56. — 1966. — May. — № 2. — P. 249–258.

² См. Hartigan J. The US Tariff and Comparative Advantage: a Survey of Method // Weltwirtschaftliches Archiv 117. — 1981. — № 1. — P. 61–109.

³ См. Baldwin R. Determinants of the Commodity Structure of US Trade // American Economic Review 61. — 1971. — March. — № 1. — P. 126–146.

торую они и покупают за рубежом, несмотря на то, что страна и сама хорошо обеспечена капиталом. Это фактически означает отрицание одной из исходных предпосылок всей теории Хекшера—Олина и попытку объяснить международную торговлю иными причинами, нежели соотношение факторов производства.

• Реверс факторов производства: один и тот же товар может быть трудоемким в трудоизбыточной стране и капиталоемким в капиталоемкой стране, что может произойти в условиях большой эластичности взаимозаменяемости факторов производства. Например, рис, производимый в капиталоемкой стране США, является капиталоемким товаром, поскольку производится с помощью передовой технологии. Тот же рис, производимый в трудоизбыточной стране Вьетнам, является трудоемким товаром, поскольку производится почти исключительно с использованием ручного труда.

Каждый из аргументов против, тем не менее, добавлял знаний в общую теорию международной торговли. Правда, некоторые исследователи предложили вообще вернуться к классической модели Рикардо, объясняя международную торговлю не столько разницей в обеспеченности факторами производства, сколько различиями в технологии, существующей в каждой из торгующих стран, на чем, по сути, и строилась теория сравнительных преимуществ. Действительно, США экспортируют самолеты и компьютеры не потому, что они в этой области лучше обеспечены ресурсами,

чем в производстве автомобилей или стали, а потому, что они обладают передовой технологией. Правда, такой подход оставляет необъясненным вопрос различия в обеспеченности технологией между странами, который является предметом интенсивных исследований экономистов. Теория Хекшера—Олина вместе с добавленными позднее расширениями, тем не менее, продолжает оставаться одним из главных инструментов анализа международной торговли и ее воздействия на распределение и перераспределение доходов.

Итак, многочисленные эмпирические тесты поставили теорию соотношения факторов производства Хекшера—Олина под вопрос. Парадокс Леонтьева заключается в том, что, вопреки теории, трудоизбыточные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталоемкие — трудоемкую. Однако парадокс Леонтьева оставил без ответа многочисленные вопросы, а многие более тонкие тесты, учитывающие квалификационный состав рабочей силы и охватывающие большие группы стран и многие факторы производства, подтвердили справедливость теории соотношения факторов производства. Поэтому можно утверждать, что парадокс Леонтьева продолжает служить серьезным предупреждением от прямолинейного использования теории Хекшера—Олина в практике. Но, невзирая на это, сама теория, несмотря на свой сугубо абстрактный характер, продолжает занимать вполне достойное место в арсенале экономических инструментов анализа международной торговли.

6. РЕЗЮМЕ

1. Меркантилисты первыми предложили стройную теорию международной торговли. Они считали, что богатство стран зависит от количества золота и серебра, которым они располагают, и полагали, что государство обязательно должно вывозить товаров больше, чем

ввозить; регулировать внешнюю торговлю для увеличения экспорта и сокращения импорта; запретить или строго ограничить вывоз сырья и разрешить беспошлинный импорт сырья; запретить всякую торговлю колоний с иными странами, нежели метрополией. Предвестни-

ки классической школы экономики впервые показали прямую взаимосвязь внешней торговли с внутриэкономическим развитием стран.

2. В соответствии с теорией абсолютных преимуществ, разработанной А.Смитом, международная торговля является выгодной в том случае, если две страны торгуют такими товарами, которые каждая из стран производит с меньшими издержками, чем страна-партнер. Страны экспортируют те товары, в производстве которых они имеют абсолютное преимущество, и импортируют те товары, в производстве которых преимущество принадлежит их торговым партнерам.

3. Альтернативная цена представляет рабочее время, необходимое для производства одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства другого товара. В соответствии с теорией сравнительных преимуществ, разработанной Д. Рикардо, страны специализируются на производстве тех товаров, альтернативная цена которых ниже, то есть которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами. В этом случае торговля будет взаимовыгодной для обеих стран независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой. Цена импортного товара определяется через цену товара, который нужно экспортировать, чтобы оплатить импорт, поэтому конечное соотношение цен при торговле определяется внутренним спросом на товары в каждой из торгующих стран. В результате торговли на основе сравнительных преимуществ каждая страна получает положительный экономический эффект, называемый выигрышем от торговли. Теория относительных преимуществ справедлива по отношению к любому количеству товаров и любому количеству стран, а также для анализа торговли между отдельными районами, областями, республиками одного государства. В этом случае специализация стран на отдельных товарах зависит от соотношения

уровней существующих в каждой из стран зарплат.

4. Фактороинтенсивность определяет относительные затраты факторов производства на создание определенного товара, а факторонасыщенность — относительную обеспеченность страны факторами производства. В соответствии с теорией соотношения факторов производства Хекшера—Олина разница в относительных ценах на товары в различных странах, а следовательно, и торговля между ними объясняются различной относительной наделенностью стран факторами производства. Каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства. Международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен не только на товары, но и на гомогенные факторы производства в торгующих странах.

5. Многочисленные эмпирические тесты поставили теорию соотношения факторов производства Хекшера—Олина под вопрос. Парадокс Леонтьева заключается в том, что, вопреки теории, трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталонасыщенные — трудоемкую. Однако парадокс Леонтьева оставил без ответа многочисленные вопросы, а многие более тонкие тесты, учитывающие квалификационный состав рабочей силы и охватывающие большие группы стран и многие факторы производства, подтвердили справедливость теории соотношения факторов производства. Поэтому можно утверждать, что парадокс Леонтьева продолжает служить серьезным предупреждением от прямолинейного использования теории Хекшера—Олина в практике. Но, невзирая на это, сама теория, несмотря на свой сугубо абстрактный характер, продолжает занимать вполне достойное место в арсенале экономических инструментов анализа международной торговли.

7. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы на повторение

1. В чем заключается смысл и в чем ограниченность меркантилистской теории внешней торговли?

2. Дайте определение закона абсолютных преимуществ. При каких условиях он выполняется?

3. Что такое альтернативные издержки производства и как они связаны с теорией абсолютного преимущества?

4. Дайте определение закону сравнительных преимуществ.

5. Как определяется соотношение цен при торговле в соответствии с законом сравнительных преимуществ? Какие существуют варианты соотношения относительных цен?

6. Что такое выигрыш от торговли? Как он определяется со стороны затрат труда и со стороны увеличения потребления?

7. Применим ли закон сравнительных преимуществ к торговле несколькими товарами между несколькими странами?

8. Как определяется уровень относительных зарплат в соответствии с законом сравнительных преимуществ?

Проблемы для обсуждения

16. Если страна имеет сравнительное преимущество в производстве некоторого товара, означает ли это, что она имеет абсолютное преимущество в его производстве? Если страна имеет абсолютное преимущество в производстве некоторого товара, означает ли это, что она имеет сравнительное преимущество в его производстве?

17. Затраты труда на производство автомобиля в России в силу устаревшей технологии выше, чем в развитых странах Запада. Но зарплата российского рабочего значительно

9. В чем состоит ограниченность закона сравнительных преимуществ? Какие типичные заблуждения возникают на практике в связи с его незнанием или недопониманием?

10. Какие допущения лежат в основе теории соотношения факторов производства?

11. Дайте определение фактороинтенсивности товаров и фактороизбыточности страны.

12. Сформулируйте теорему Хекшера—Олина международной торговли, основанной на соотношении факторов производства между странами. Докажите ее графически.

13. Сформулируйте теорему выравнивания цен на факторы производства Хекшера—Олина—Самуэльсона. Докажите ее логически и графически.

14. В чем сильные и слабые стороны теории соотношения факторов производства? Почему возможно лишь ограниченное ее применение?

15. В чем заключается парадокс Леонтьева? Почему его нельзя считать полным опровержением теории соотношения факторов производства?

ниже, чем на Западе. В свете теории сравнительных преимуществ обсудите популярный тезис о необходимости защиты отечественной автомобильной промышленности от иностранной конкуренции.

18. Российские шахтеры требуют повышения зарплаты, причем затраты труда на единицу добываемого угля остаются прежними. Как в свете теории сравнительных преимуществ повышение зарплаты повлияет на внешнюю торговлю России углем?

19. В свете теории сравнительной обеспеченности факторами производ-

ства обсудите тезис о том, что небольшие развивающиеся государства не располагают в изобилии ни одним из факторов производства и поэтому не в состоянии экспортировать что-либо и, следовательно, должны быть объектом постоянной помощи со стороны развитых государств.

Задачи

21. Затраты труда (в часах) на производство сыра и трикотажа в России и Германии следующие:

	Россия	Германия
Сыр (кг в час)	5	1
Трикотаж (кв. м в час)	1	3

А. В производстве какого товара Россия имеет абсолютное преимущество? В производстве какого товара Германия имеет абсолютное преимущество? Почему?

Б. Подсчитайте выигрыш от торговли соответственно России и Германии, если они обменивают 5 кг сыра на 3 кв. м трикотажа.

В. Подсчитайте выигрыш от торговли соответственно России и Германии, если они обменивают 5 кг сыра на 6 кв. м трикотажа.

22. Россия и Германия производят по два товара каждая — велосипеды и очки. В России общее количество труда, расходуемое на их производство, составляет 1000 часов, а в Германии — 1200. В России необходимо затратить 5 часов на производство каждого велосипеда и 2 часа — на каждые очки. В Германии и на велосипед, и на очки требуется по 3 часа.

А. Покажите графически границу производственных возможностей при одновременном производстве двух товаров отдельно для России и для Германии.

Б. Подсчитайте относительную цену велосипедов, выраженную через цену очков, в России и в Германии.

20. Какие факторы производства можно считать в России избыточными: капитал, землю или труд? На чем основываются ваши суждения? Какие товары в этой связи Россия должна производить и продавать — капиталоемкие, требующие хорошей обеспеченности землей, или трудоемкие?

В. Изобразите графически расширение возможностей потребления и велосипедов и очков в России и в Германии в результате торговли.

23. Затраты труда (в часах) на производство теннисных мячей и теннисных ракеток в России и в Германии следующие:

	Мячи	Ракетки
Россия	6	2
Германия	1	4

А. В производстве какого товара Россия имеет относительное преимущество и почему?

Б. Рассчитайте альтернативную цену ракеток, выраженную через цену мячей, для России и для Германии.

В. В каком интервале будет располагаться равновесная цена на ракетки в случае развития торговли между двумя странами?

Г. Если относительная равновесная цена на ракетки в результате торговли составит 2, на каком из товаров будет специализироваться каждая из стран и почему?

Д. Подсчитайте выигрыш Германии от торговли, если она будет специализироваться на производстве мячей.

24. Затраты рабочего времени в России и Германии на производство товаров А–Д следующие:

	Германия	Россия
А	1	12
В	2	18
С	4	24
Д	15	30

А. По каким товарам Германия имеет наибольшее и наименьшее абсолютное преимущество перед Россией?

Б. Если немецкая зарплата в 8 раз выше российской, какие товары будут производиться в Германии, а какие — в России?

В. Покажите выгодность торговли для каждой из стран.

Г. Как изменится торговля, если разница в зарплатах сократится до 6 раз?

25. Российская ферма производит пшеницу и молоко, для чего максимально может использовать 400 часов труда и 600 га земли. Производство 1 т пшеницы требует 10 часов труда и использования 5 га земли. Производство 1 т молока требует 4 часов труда и 8 га земли.

А. Какие факторы производства относительно более интенсивно ис-

пользуются для производства пшеницы? Какие — для молока?

Б. В состоянии ли ферма произвести 50 т молока и 90 т пшеницы?

26. Телевизоры являются относительно трудоемким товаром, требуют для производства 20 часов труда и 4 га земли и продаются за 60 долл. каждый. Рис — товар, требующий относительно больших затрат земли. На производство 1 т риса требуется 1 час труда и 4 га земли, при этом 1 т риса можно продать за 4 долл.

А. Если в России 120 млн. работников и 200 млн. га земли, а во Вьетнаме — 40 млн. работников и 50 млн. га земли, то в каком соотношении будет происходить торговля двумя товарами между Россией и Вьетнамом?

Б. Почему специализация в реальной торговле может быть совершенно иной, чем следует из теории соотношения факторов производства?

Глава 4

ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

«Чем вы, гости, торг ведете
И куда теперь плывете?»
Корабельщики в ответ:
«Мы объехали весь свет,
Торговали соболями,
Чернобурыми лисами...
Торговали мы конями,
Все донскими жеребцами...
Торговали мы булатом,
Чистым серебром и золотом...
Торговали мы недаром
Неуказанным товаром...»

А.С. Пушкин. «Сказка о царе Салтане»

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Возрастающие издержки замещения
Выигрыш
от обмена
от специализации
Гипотеза преобладающего спроса
Линдера
Кривая взаимного спроса
Общес/международное равновесие
Правило торгуемых/неторгуемых товаров
Предельный уровень
замещения

трансформации
Реальный обменный курс
Рост
импортотамещающий
экспортотамещающий
нейтральный
Условия торговли
Эластичность
импорта
экспорта
Эффект Энгеля

1. СТАНДАРТНАЯ МОДЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

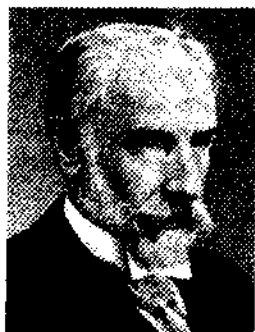
Задача всемирной торговли и состоит в том, чтоб удешевить эти предметы, сделать доступными везде и всюду те средства и удобства, к которым человек привык у себя дома.

И.А. Гончаров. «Фрегат "Паллада"»

Объехав весь свет, купцы-корабельщики предлагали к продаже, как видно, довольно широкую номенклатуру товаров. Многие из этих товаров, видимо, были неизвестны иностранным покупателям. Международная торговля тем самым уже тогда делала их доступными и за рубежом. Исторически при разработке теории международной торговли экономическая мысль концентрировалась

более на изучении предложения товаров и факторов производства и не уделяла достаточного внимания спросу. Однако, как известно, на мировом рынке предложение товаров неумолимо следует за спросом, и поэтому современная теория международной торговли уделяет одинаковое внимание и спросу, и предложению товаров. Она не отрицает рассмотренные в предыдущей

Биографическая справка 4.1



Фрэнсис Эджуорт (Francis Edgeworth, 1845–1926) — ирландский экономист, лингвист и философ. Окончил Оксфордский университет по специальности «классическая литература». Обладая феноменальной памятью, он знал наизусть поэмы Гомера, Вергилия и Милтона. На выпускном экзамене он дал развернутый получасовой ответ на дополнительный вопрос экзаменатора, в результате чего обычный диплом, который ему намеревались выдать, был немедленно заменен на диплом с отличием. Когда его не приняли в престижный лондонский Бедфорд-колледж преподавателем греческого языка, он подал заявление на свободную вакансию по кафедре философии. Когда и там ничего не вышло, он решил преподавать политическую экономию в родном Оксфорде. В 1890–1911 гг. он редактировал престижный «Экономический журнал». Он был приглашен на эту должность после того, как аналогичное предложение отклонил Джон Невил Кейнс — отец великого экономиста Джона Мейнарда Кейнса, который принял на себя редактирование журнала после смерти Эджуорта. Эджуорт наиболее известен своим вкладом в теорию потребления и разработкой клеточных диаграмм анализа поведения потребителей. Теории спроса в международной торговле исходят из предложенного им понятия предельного уровня замещения. В повседневной жизни он избегал разговорного языка и пользовался высоким книжным слогом классических английских писателей и поэтов, из-за чего часто оставался непонятым современниками.



Готтфрид Хэберлер (Gottfried Haberler, род. 1900) — австрийский экономист и правовед. Окончил Венский университет, где к 25 годам успел защитить две кандидатские диссертации — по праву и по экономике. Практически всю жизнь, с 1936 по 1971 г., преподавал в Гарвардском университете в США. Его научные интересы сосредоточивались на теории денег и международной экономике. Главный вклад в теорию международной экономики заключается в том, что он впервые ввел в модели изменяющиеся альтернативные цены (цена замещения), которые до него всеми полагались постоянными, предложил концепцию границы производственных возможностей страны. Показав в своей главной книге «Теория международной торговли и ее использование в коммерческой политике» («The Theory of International Trade with its Applications to Commercial Policy», 1936), что граница производственных возможностей определяется несколькими факторами производства, а не только трудом, Хэберлер впервые отошел от трудовой теории стоимости товаров в международной торговле. Он также впервые сформулировал принципы анализа валютного курса с точки зрения соотношения спроса и предложения на валюту.

главе классические и неоклассические модели, которые продолжают активно использоваться в аналитических целях, в зависимости от того, какую именно проблему необходимо решить и на какие факторы обратить особое внимание. Поэтому описанные модели могут в известном смысле считаться частным случаем так называемой стандартной модели международной торговли, признанной мировой экономической на-

укой и служащей на современном этапе основным теоретическим инструментом анализа международной торговли.

Поведение производителей и потребителей

Основанная на неоклассических постулатах баланса спроса и предложения, стандартная модель международной тор-

говли стала результатом слияния усилий многих экономистов, неоклассиков, которые сконцентрировали особое внимание на совокупном спросе в рамках общества. Базовые понятия, используемые в стандартной модели, заложили в разные годы ирландский экономист Фрэнсис Эджуорт и американский экономист австрийского происхождения Готтфрид Хэберлер (биографическая справка 4.1).

Классические модели оперировали спросом и предложением на ограниченный круг конкретных товаров. Стандартная модель расширила круг до совокупного спроса и предложения. Для простоты принимается, что, как и прежде, существуют только две страны (I и II) и два товара (1 и 2). Модель сравнительных преимуществ рассматривала ситуацию в условиях постоянных издержек замещения, то есть график границы производственных возможностей был прямой линией и означал, что для производства дополнительной единицы товара 2 надо пожертвовать постоянным количеством товара 1. Это означало ситуацию полной специализации

стран на товарах своего относительного преимущества и прекращение производства тех товаров, по которым относительное преимущество было у других стран. Как видно, это экстремальная ситуация, которая для стандартной модели является лишь частным случаем. Стандартная модель исходит из предположки о растущих издержках замещения, закономерности, известной из общей экономической теории и более соответствующей существующим экономическим реалиям.

@ *Возрастающие издержки замещения* (increasing opportunity costs) предполагают, что для производства каждой дополнительной единицы товара 2 необходимо пожертвовать не постоянным, а возрастающим количеством товара 1.

Баланс до того, как страны вступили в торговые отношения друг с другом, устанавливается путем взаимодействия между предельным уровнем трансформации (предложением) и предельным уровнем замещения (спросом). Кривая производственных возможностей страны I соприкасается с кривой преде-

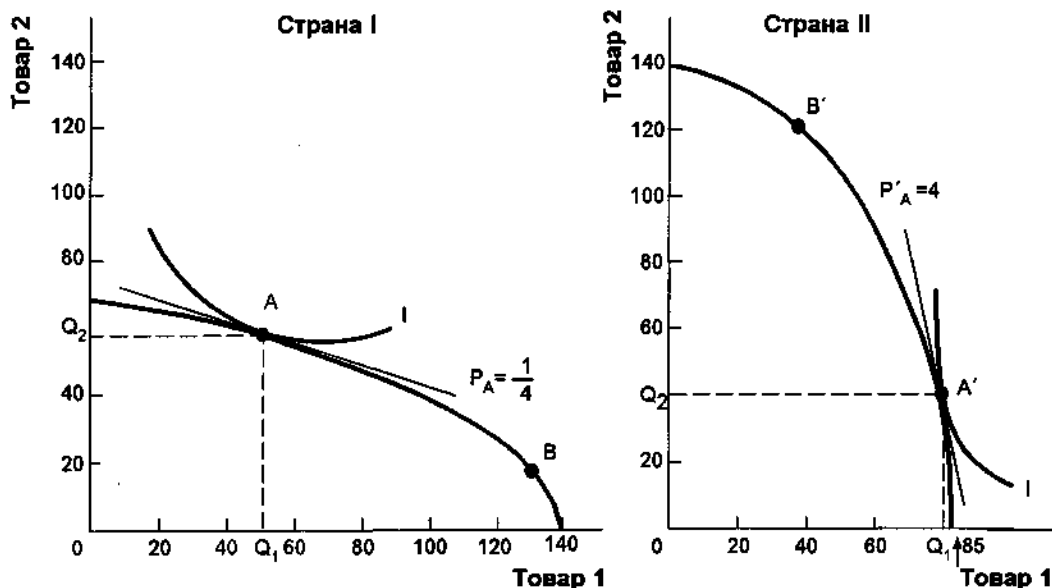


Рис. 4.1. Баланс в условиях отсутствия торговли

льного уровня замещения I в точке A, в которой достигается максимальное удовлетворение потребностей страны — страна потребляет максимальное количество производимых ею же товаров 1 и 2. У страны II кривая производственных возможностей соприкасается с кривой предельного уровня замещения I' в точке A', которая также представляет собой максимально возможное потребление товаров 1 и 2 для этой страны. Равновесная относительная цена товара 1 в стране I графически выражена прямой, проходящей через точку A, и составляет $1/4$ товара 2. Относительная цена этого же товара 1 в стране II графически выражена прямой, проходящей через точку A', и составляет 4 единицы товара 2. Поскольку $P'_1/A < P_1/A$, страна I имеет относительное преимущество по товару 1, а страна II — по товару 2. Максимальный объем производства (V) обоих товаров достигается в точках A и A' соответственно у страны I и II, где Q_1 и Q_2 — объемы производства товаров 1 и 2.

Кривая производственных возможностей на рисунке 4.1 показывает, что страна I должна отдавать больше и больше товара 2, чтобы обеспечить производство каждой дополнительной единицы товара 1, по которому она имеет относительное преимущество. График производственных возможностей страны II показывает, что она вынуждена жертвовать все большим количеством товара 1, чтобы производить каждую следующую единицу товара 2, по которому она обладает относительным преимуществом.

@ *Предельный уровень трансформации* (marginal rate of transformation) — количество единиц товара 2, производством которого надо пожертвовать, чтобы получить дополнительную единицу товара 1.

Графически это по сути та же кривая производственных возможностей, которой оперирует общая теория экономики, но показывающая растущие издерж-

ки замещения одного товара другим: стране приходится жертвовать все большим количеством единиц товара 2, чтобы произвести дополнительную единицу товара 1. Поэтому график представляет собой кривую линию, а не прямую, как в теории сравнительных преимуществ, где издержки замещения предполагались постоянными. Он показывает объемы внутреннего предложения товаров.

@ *Предельный уровень замещения* (marginal rate of substitution) — такое количество единиц товара 2, которым нужно пожертвовать, чтобы получить дополнительную единицу товара 1 и при этом обеспечить сохранение существовавшего уровня потребления.

Графически это аналог расширенных до масштаба страны индивидуальных кривых безразличия, показывающих все существующие сочетания двух товаров, потребление которых обеспечивает потребителю одинаковый уровень благосостояния. Он показывает, на какое количество товара должен быть заменен товар, отнимаемый у потребителя, чтобы его благосостояние не упало и осталось на прежнем уровне (позволяет потребителю остаться на той же кривой безразличия). Предельный уровень замещения характеризует спрос, существующий на рынке.

Стандартная модель характеризуется следующими чертами:

- кривые производственных возможностей, показывающие реально существующее соотношение выпуска разных товаров, у каждой страны различны, что и побуждает их к торговле друг с другом;
- если кривые совпадают, то есть соотношение выпуска товаров в двух странах одинаковое, то торговля основывается на различиях во вкусах и предпочтениях потребителей, которые никогда не могут совпадать полностью даже в очень близких странах;
- предложение определяется кривой предельного уровня трансформации, а

спрос определяется кривой предельного уровня замещения;

- равновесная цена, по которой происходит международная торговля, определяется соотношением относительного мирового спроса и относительного мирового предложения на товар.

Баланс в условиях отсутствия торговли

Баланс до того, как страны вступили в торговые отношения друг с другом, устанавливается путем взаимодействия между предельным уровнем трансформации (предложением) и предельным уровнем замещения (спросом) (рис. 4.1). Кривая производственных возможностей страны I соприкасается с кривой предельного уровня замещения I в точке A, в которой достигается максимальное удовлетворение потребностей страны — страна потребляет максимальное количество производимых ею же товаров 1 и 2. У страны II кривая производственных возможностей соприкасается с кривой предельного уровня замещения II в точке Ag, которая также представляет собой максимально возможное потребление товаров 1 и 2 для этой страны. Заметим также, что, поскольку кривые безразличия не могут пересекаться, а страна в условиях ограниченности ресурсов не может достигнуть более высокой кривой безразличия, то существует только по одной точке максимального удовлетворения потребностей для каждой страны.

Очевидно, что в силу разной конфигурации кривой производственных возможностей и кривой предельного уровня замещения в каждой из стран относительная цена товаров 1 и 2 в точках A и A' в каждой из них будет разная. Равновесная относительная цена товара 1 в стране I показывается прямой, проходящей через точку A, и составляет $1/4$ товара 2, то есть

$$P_A = \frac{P_1}{P_2} = \frac{1}{4}. \quad (4.1)$$

Относительная цена этого же товара 1 в стране II показывается прямой, проходящей через точку A', и составляет 4 единицы товара 2, то есть

$$P_A = \frac{P_1}{P_2} = 4. \quad (4.2)$$

Очевидно поэтому, что, поскольку $P_A < P_{A'}$, страна I имеет относительное преимущество по товару 1, а страна II — по товару 2. Максимальный объем производства (V) обоих товаров достигается в точках A и A', соответственно у страны I и II, где Q_1 и Q_2 — объемы производства товаров 1 и 2:

$$P_1 \times Q_1 + P_2 \times Q_2 = V. \quad (4.3)$$

Баланс в условиях торговли

С началом торговли страна I, имеющая относительное преимущество и специализирующаяся поэтому на производстве товара 1, будет наращивать его производство, сокращая производство товара 2, и точка производства на кривой производственных возможностей будет смещаться от точки A вниз в направлении стрелки. Страна II, имеющая относительное преимущество в производстве товара 2, будет увеличивать его производство, сокращая выпуск товара 1, и точка производства на кривой производственных возможностей будет смещаться от A' в направлении стрелки вверх (рис. 4.2). Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока относительные цены в каждой из стран не сравняются. Новая относительная цена будет лежать где-то в промежутке между $P_A = 1/4$ и $P_{A'} = 4$, в данном случае, проходя через точки B у страны I и B' — у страны II, она будет равна $P_B = P_{B'} = 1$. На этом заканчивается теория сравнительных преимуществ. Стандартная модель просто предлагает несколько видоизмененную с учетом растущих издержек замещения ее интерпретацию.

Далее вводится элемент анализа спроса. Как известно, объем потре-

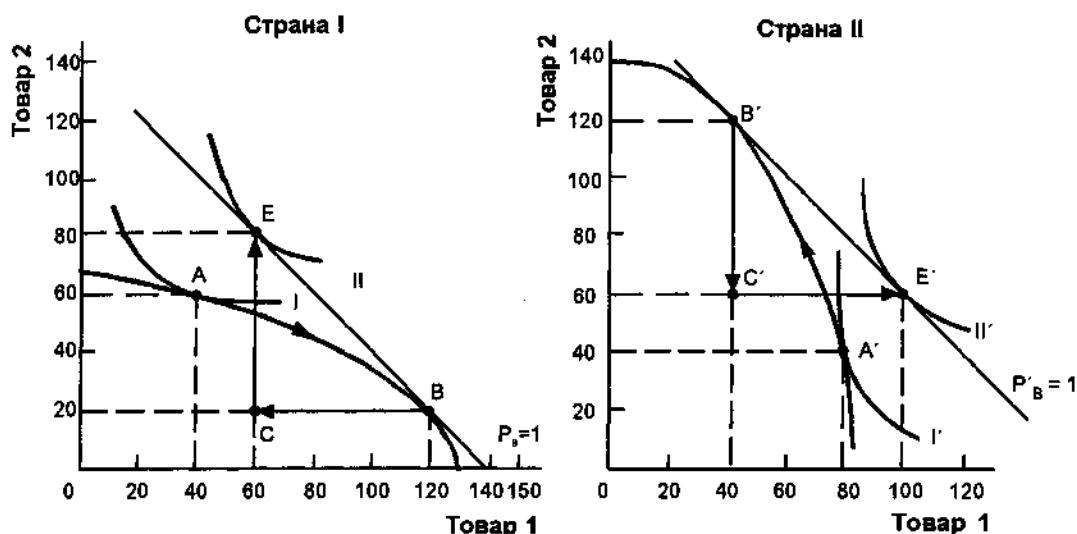


Рис. 4.2. Баланс в условиях торговли

ния товаров в сбалансированной экономике должен быть равен его производству, то есть графически они должны пересекаться. Если D_1 и D_2 — потребление товаров 1 и 2, то

$$P_1 \times D_1 + P_2 \times D_2 = P_1 \times Q_1 + P_2 \times Q_2 = V. \quad (4.4)$$

Страна I производит на 60 единиц больше товара 1, экспортирует его в страну II (вектор BC) и купит в стране II 60 единиц товара 2 (вектор CE). Страна II произведет на 60 единиц больше товара 2, экспортирует его в страну I (вектор B'C') и купит там 60 единиц товара 1 (вектор C'E'). В результате кривая предельного уровня замещения, характеризующая спрос, в стране I переместится на уровень II и будет соприкасаться с прямой равновесной относительной цены в точке E, где страна I сможет потреблять на 20 единиц больше и товара 1, и товара 2. Поскольку кривая II располагается выше кривой I, возможности потребления обоих товаров страной I возросли. Аналогичным образом кривая предельного уровня замещения в стране II переместится на уровень II' и будет соприкасаться с прямой равновесной относительной цены в точке E', где страна II также сможет потреблять на 20 еди-

ниц больше и товара 1, и товара 2. Поскольку кривая II' располагается выше кривой I', возможности потребления обоих товаров страной II возросли.

В результате торговли, в отличие от модели сравнительных преимуществ, не происходит полной специализации страны I и II на производстве, соответственно, товаров 1 и 2. Это результат возрастающих издержек замещения. Страна I продолжает производить некоторое количество товара 2, а страна II — некоторое количество товара 1. Равновесная цена во взаимной торговле достигается еще до того, как наступит полная специализация каждой из стран на производстве товара, в котором каждая из них имеет относительное преимущество. После того как достигнута равновесная цена во взаимной торговле, дальнейшая специализация каждой из стран теряет экономический смысл: из-за возрастающих издержек замещения это оказывается дороже, чем покупать товар за рубежом. На рисунке 4.2 равновесная цена определилась в выражении $P_B = P_B = 1$ еще до того, как достигнута полная специализация каждой из стран, хотя точка производства и смешалась в направлении полной специализации, но не дошла до, соответ-

ственно, горизонтальной оси у страны I и вертикальной оси у страны II.

Выигрыш от торговли

Относительная цена равновесия в торговле товарами 1 и 2 между первой и второй страной была определена методом проб и ошибок. Очевидно, что чем выше спрос в первой стране на товар 2, который экспортирует вторая страна, и чем ниже во второй стране спрос на товар 1, экспортируемый первой страной, тем ближе цена, по которой реально будет происходить торговля, подойдет к относительной цене первой страны. И чем ближе цена торговли к цене, которая существовала до торговли, тем меньше выигрыш этой страны от торговли. В рассмотренной модели выигрыш от торговли был одинаковым для обеих стран. Однако если учесть, что спрос на товары в каждой из стран может быть разным, то выигрыш распределится также в неравной пропорции. А если относительные цены до торговли были одинаковы в каждой из стран, то никакой торговли и, скорее всего, выигрыша не будет вообще. Торговля для каждой страны имеет смысл только в том случае, если она получает какой-то выигрыш от торговли. По своей структуре он состоит из выигрыша от обмена и выигрыша от специализации.

@ *Выигрыш от обмена* (gains from exchange) — преимущества, получаемые страной только из-за того, что она

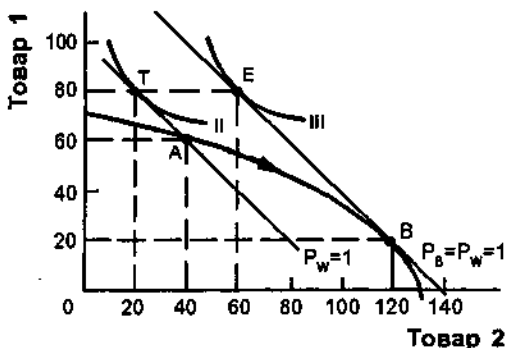


Рис. 4.3. Выигрыш от торговли и выигрыш от специализации

вступила в торговые отношения с другими странами.

Продолжая рассматриваемый пример, предположим, что первая страна даже после начала торговли со второй страной не хочет или по каким-либо причинам не может специализироваться на товаре 1 и продолжает производить его, как и до начала торговли, в объемах, определяемых точкой А на кривой производственных возможностей (рис. 4.3). Но мировая относительная цена равна 1, а не $1/2$, как внутренняя относительная цена первой страны. Следовательно, у нее есть некоторый ценовой запас и без специализации. Поэтому первая страна сможет по мировой цене продать 20 единиц товара 1 взамен на 20 единиц товара 2 и без специализации на производстве товара 1. Потребление возрастет, поскольку кривая предельного уровня замещения II передвинется вверх, так же как и точка потребления Т окажется выше точки А. Поскольку никакой специализации не было, сдвиг потребления с точки А в точку Т свидетельствует о получении первой страной выигрыша только оттого, что она вступила в торговлю со второй страной, то есть от обмена.

@ *Выигрыш от специализации* (gains from specialization) — преимущества, получаемые страной из-за того, что в условиях торговли она сосредоточила свои усилия на производстве товаров, по которым она имеет относительное преимущество.

Представим далее, что первая страна специализировалась на производстве товара 1, как и предполагалось в рассмотренной выше модели. В результате точка производства сместилась от А вниз по кривой производственных возможностей до В. В этой точке, как было показано выше, страна может обменивать уже 60 единиц товара 1 на 60 единиц товара 2 из второй страны. В результате потребление окажется на кривой предельного уровня замещения

III в точке E. Движение потребления от В к E представляет собой выигрыш страны от специализации.

Торговля между малой и большой странами

Стандартная модель международной торговли может проявляться в большом количестве частных случаев. Такими частными случаями стандартной модели является, например, рассмотренная выше теория относительных преимуществ, предполагающая постоянство издержек замещения, что является частным случаем растущих издержек замещения, из чего исходит стандартная модель. Стандартная модель предполагала также, что внутренние относительные цены каждой из торгующих стран оказывают воздействие на формирование равновесной международной цены. Однако в частном случае, когда одна из стран оказывается значительно меньше своего партнера, ее внутренними ценами можно пренебречь. Если торговля развивается между малой и большой странами, то при постоянных издержках замещения в соответствии с теорией сравнительных преимуществ только малая страна полностью специализируется на товаре, по которому она имеет относительное преимущество. Но даже при полной специализации малая страна не в состоянии удовлетворить потребность большой страны в данном товаре. Поэтому большая страна наряду со специализацией на товаре, по которому у нее имеется сравнительное преимущество, все же будет продолжать производить определенное количество товара, по которому относительное преимущество — у малой страны.

В случае растущих издержек замещения неполная специализация возникает и у малой страны. Проиллюстрировать это можно на примере рисунка 4.2 для страны I. Предположим, что страна I — очень маленькая, а страна II — очень большая. Это прежде всего значит, что

изменения цен в малой стране не влияют на изменения внутренних цен в большой. Мировая относительная цена, установившаяся без влияния малой страны, составляет, как и прежде, $P_w = 1$. Малая страна начинает специализироваться на товаре 1, внутренняя относительная цена которого $P_1 = 1/4$ ниже мировой и продвигается в его производстве от точки А к точке В. В точке В полной специализации еще не наступает, а внутренняя относительная цена уже сравнивается с мировой. Экспортировав 60 единиц товара 1 в большую страну и импортировав оттуда 60 единиц товара 2, малая страна переходит на более высокую кривую предельного уровня замещения и начинает потреблять больше обоих товаров в точке E.

Как видно, происходит все то же самое, что и в случае стандартной модели, в которой страна I не считалась малой. Разница заключается в том, что внутренние относительные цены малой страны никак не влияют на мировую относительную цену, которая устанавливается под воздействием спроса и предложения больших стран, и в том, что в данном случае малая страна получает все выгоды от торговли, не деля их со страной-партнером.

Торговля на основе различия в предпочтениях

Частным случаем стандартной модели является и ситуация полного совпадения производственных возможностей торгующих стран, в результате чего торговля между ними будет развиваться только на основе предпочтений потребителей. В рассмотренной выше модели исходной предпосылкой относительных преимуществ каждой из двух стран в производстве того или иного товара были различия в производственных возможностях и уровне потребления. Однако можно представить себе ситуацию, при которой производственные возможности двух стран в точности совпадают и на графике показываются

варов, по которым она имеет относительное преимущество (выигрыш от специализации). В случае торговли между малой и большой странами разница заключается в том, что внутренние относительные цены малой страны никак не влияют на мировую относительную цену, которая устанавливается под воздействием спроса и предложе-

ния больших стран, и в том, что малая страна получает все выгоды от торговли, не деля их со страной — торговым партнером. В частном случае совпадения производственных возможностей стран-партнеров торговля основывается на различиях в предпочтениях потребителей, и выгоды получает каждая из торгующих стран.

2. ТЕОРИЯ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ

За прилавком сидит молодой купец,
Статный молодец Степан Парамонович,
По прозванию Калашников;
Шелковые товары раскладывает,
Речью ласковой гостей он заманивает,
Злато, серебро пересчитывает.
Да недобрый день задался ему:
Ходят мимо баре богатые,
В его лавочку не заглядывают.

М.Ю. Лермонтов. «Песня про царя Ивана Васильевича, молодого опричника и удалого купца Калашникова»

Не было достаточного спроса на товары удалого купца Калашникова, потому и торговля не клеилась. И международной торговли не будет, если не будет достаточного спроса. Поэтому последующее развитие стандартной модели международной торговли пошло по пути окончательного обобщения спроса и предложения на внутреннем и международном рынке и определения всех точных параметров международной торговли (количественных объемов экспорта, импорта и относительной цены) в рамках совокупного спроса и совокупного предложения.

Особенности взаимного спроса

Модель общего равновесия на базе теории взаимного спроса, словесно описанной Дж. Миллем (см. гл. 3.3), была создана английскими экономистами Альфредом Маршаллом (*биографическая справка 4.2*), представителем

неоклассической школы экономики, и Фрэнсисом Эджуортом, представителем марджиналистов, на рубеже XX века. С тех пор она получила развитие применительно к теории международной экономики и в настоящее время является главной теорией, объясняющей международную торговлю. Наибольший вклад в это внес английский экономист Джеймс Мид (James Meade, род. 1907), разделивший в 1977 г. Нобелевскую премию с Бертилом Олином за исследование движения капиталов и мировой торговли¹.

@ *Взаимный спрос* (reciprocal demand) — показатель, синтезирующий спрос и предложение и показывающий, какое количество импортного товара требуется стране, чтобы побудить

¹ См. Meade James. The Theory of International Economic Policy. — Vol.I; The Balance of Payments. — 1951. — Vol.II // Trade and Welfare. — L. & N.Y., 1955; A Geometry of International Trade. — L., 1952.

Биографическая справка 4.2



Альфред Маршалл (Alfred Marshall, 1842–1924) — крупнейший английский экономист. Окончил Кембриджский университет, проявив большие способности к математике. Преподавал в том же университете политэкономии, но был вынужден уволиться, поскольку женился на собственной студентке, несмотря на то, что по правилам Кембриджа тех лет все преподаватели принимали обет безбрачия. Он был очень медлительным человеком, и поэтому многие его идеи, о которых он говорил на лекциях в университете, были опубликованы раньше другими, более прыткими авторами. Вклад Маршалла в экономическую науку огромен: начиная с применения графического анализа и кривых спроса и предложения и кончая концепцией предельной полезности. Наиболее крупные его достижения в теории международ-

ной экономики включают создание теории всеобщего равновесия на базе формализации теории взаимного спроса, исходя из идей Милля (исследование «Деньги, кредит и торговля» — «Money, Credit and Commerce», 1923). Он разработал понятие излишков потребления, которое активно используется в связи с анализом распределительных эффектов международной торговли. Среди учеников Маршалла был сам Кейнс, который сказал о Маршалле: «Он продемонстрировал самое главное и фундаментальное из того, чем обязательно должен быть одарен экономист, — он был одновременно выдающийся историк и математик, занимался частным и общим, временным и вечным».

ее продавать различные количества другого товара на экспорт.

Кривые взаимного спроса (offer curves) показывают точное соотношение между парой экспортного и импортного товаров, которое возникает в результате торговли, или, что то же самое, желание страны экспортировать и импортировать при различных относительных ценах. Для графической иллюстрации кривых взаимного спроса рассмотрим рисунок 4.5. Графики, находящиеся в левом столбце, уже знакомы из рассмотрения стандартной модели международной торговли. Графики в правой колонке устанавливают взаимосвязь между экспортом и импортом.

Объем международной торговли, как было показано выше, есть разность между внутренним производством товара и его потреблением. Когда производство больше потребления, страна экспортирует, когда меньше — импортирует. Следовательно, если Q_1 и Q_2 — объемы производства (предложение)

товаров 1 и 2, а D_1 и D_2 — потребление (спрос) товаров 1 и 2, то

$$\begin{aligned}(Q_1 - D_1) & \text{— экспорт товара 1,} \\ (D_2 - Q_2) & \text{— импорт товара 2.}\end{aligned}$$

Поскольку теория международной торговли использует понятие относительной цены, в условиях общего равновесия импорт товара 2 должен быть равен экспорту товара 1, умноженному на его относительную цену, то есть

$$D_2 - Q_2 = (Q_1 - D_1) \times \frac{P_1}{P_2}. \quad (4.5)$$

Как и в стандартной модели, страна I в условиях отсутствия торговли производит и потребляет на уровне, соответствующем точке А, после начала торговли ее потребление перемещается в точку Е. Чтобы выйти на уровень потребления в точке Е, страна I продает 60 единиц товара 1 стране II и покупает у нее 60 единиц товара 2, при этом относительная цена $P_1/P_2 = 1$. Если перенести эту взаимозависимость между объемом экспорта и импорта страны I на

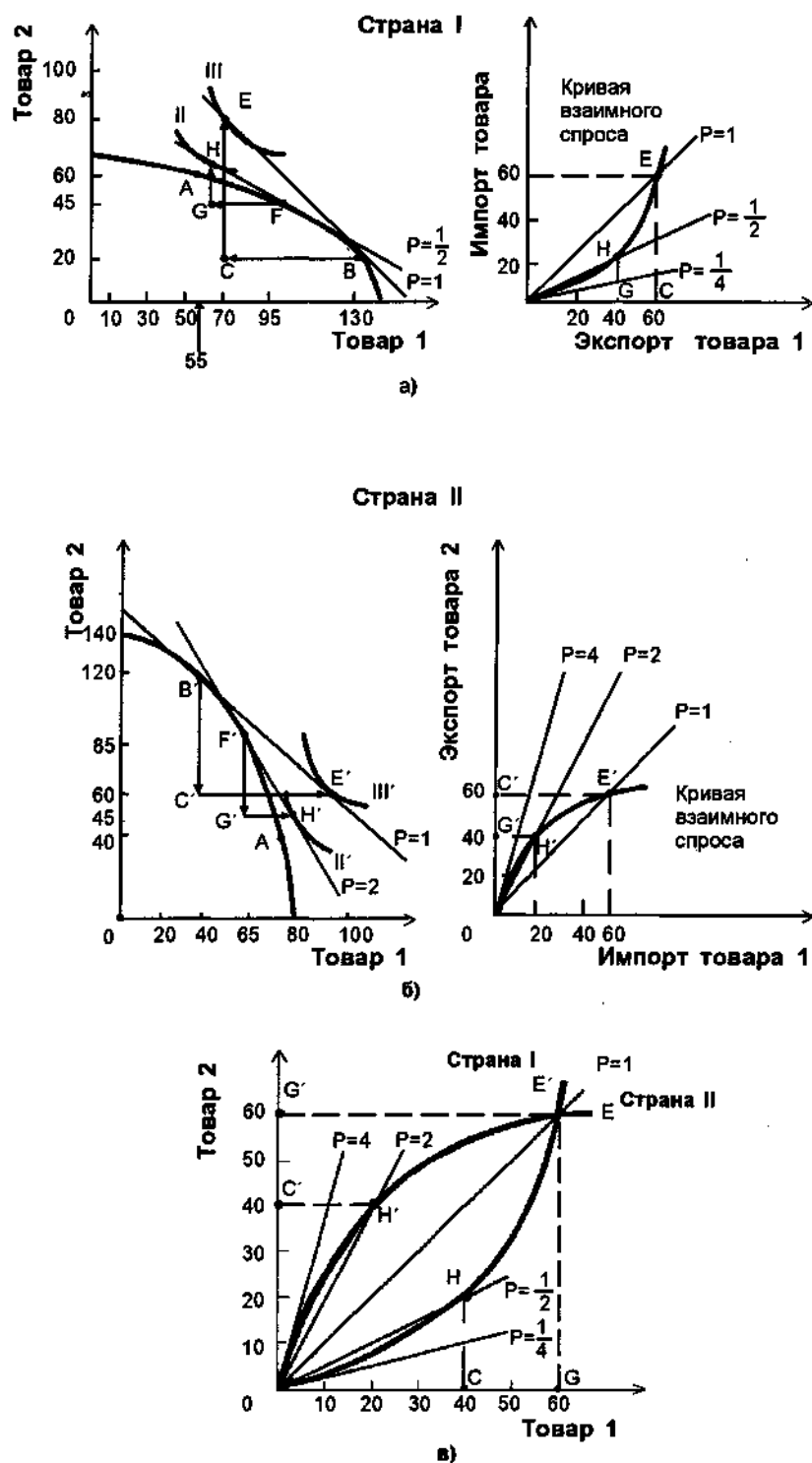


Рис. 4.5. Взаимный спрос в модели общего равновесия

отдельный график, то в результате получается точка Е на графике в правой колонке, показывающая желаемый страной I объем экспорта товара 1 (60 единиц) для того, чтобы обеспечить желаемый ею же объем импорта товара 2 (тоже 60 единиц). Точка Е является точкой взаимного спроса, показывающей, что по данной относительной цене (P_1/P_2) страна I предлагает экспортировать в страну II ($Q_1 - D_1$) товар 1 взамен на импорт ($D_2 - Q_2$) товара 2.

Если относительная цена будет иной, то и объем экспорта и импорта также изменится. В данном случае, при падении относительной цены до $1/2$, страна I сможет потреблять в точке Н, экспортируя 40 единиц товара 1 взамен уже только на 20 единиц товара 2. При относительной цене в $1/4$ ни экспорта, ни импорта не будет. Найдя таким путем несколько точек взаимного спроса при различных относительных ценах, можно построить кривую взаимного спроса для страны I.

Кривую взаимного спроса для страны II можно построить аналогичным способом, с той только разницей, что на горизонтальной оси будет отложена потребность страны II в импорте товара 1 ($D_1' - Q_1'$), а на вертикальной — ее желание экспортировать для этого товар 2 ($Q_2' - D_2'$). Как и прежде, чтобы выйти на уровень потребления в точке Е', страна II продает 60 единиц товара 2 стране I и покупает у нее 60 единиц товара 1, относительная цена $P_2/P_1 = 1$. В результате получена точка Е' на графике в правой колонке, показывающая желаемый страной II объем экспорта товара 2 (60 единиц) для того, чтобы обеспечить желаемый ею же объем импорта товара 1 (тоже 60 единиц). Точка Е' является точкой взаимного спроса, показывающей, что по данной относительной цене (P_2/P_1) страна II предлагает к экспорту в страну I ($Q_2' - D_2'$) товар 2 взамен на импорт ($D_1' - Q_1'$) товара 1.

При увеличении относительной цены $P=2$ страна II сможет потреблять в точке Н', экспортируя 40 единиц товара 2

в обмен уже только на 20 единиц товара 1. При относительной цене $P=4$ ни экспорта, ни импорта не будет. Найдя таким путем несколько точек взаимного спроса при различных относительных ценах, можно построить кривую взаимного спроса и для страны II.

Кривая взаимного спроса для страны I выгнута в сторону горизонтальной оси. Это свидетельствует о том, что страна I имеет относительное преимущество в производстве товара 1. Кривая же взаимного спроса для страны II выгнута в сторону вертикальной оси. Это, в свою очередь, свидетельствует, что страна II имеет относительное преимущество в производстве товара 2. Чтобы побудить страну I экспортировать больше товара 1, его относительная цена должна расти. Чтобы побудить страну II экспортировать больше товара 2, его относительная цена также должна расти.

Международное равновесие

Для обеспечения общего равновесия экспорт товара 1 страны I должен быть равен импорту товара 1 страны II и импорт товара 2 страны I должен быть равен экспорту товара 2 страны II, то есть

$$\begin{aligned} Q_1 - D_1 &= D_1' - Q_1', \\ D_2 - Q_2 &= Q_2' - D_2'. \end{aligned} \quad (4.6)$$

Кривые взаимного спроса страны I и страны II, показанные на одном графике, определяют все основные параметры международной торговли (рис. 4.5, в). Угол наклона линии ОЕ представляет собой относительную цену, по которой осуществляется торговля между ними, отрезок ОQ — точное количество товара 1, экспортированного страной I и импортированного страной II, отрезок ОG' — точное количество товара 2, импортированного страной I и экспортированного страной II. Точка Е=Е' определяет точную относительную цену, по которой данное количество

товара 1 будет обмениваться на данное количество товара 2. В результате возникает общее равновесие на международном уровне.

@ *Общее/международное равновесие* (general/international equilibrium) — одновременное уравнивание спроса и предложения на товар во внутренней и международной торговле (на внутреннем и мировом рынке).

При любой другой относительной цене ($P=4$, $P=2$, $P=1/2$ или $P=1/4$) количества товаров 1 и 2, которые страна I и страна II хотели бы экспортировать или импортировать, не будут одинаковыми. Спрос превысит предложение или, напротив, предложение превысит спрос. Это заставит страны учесть взаимные потребности и продвинуться к цене равновесия. В нашем примере только экспорт 60 единиц товара 1 страной I и импорт такого же количества товара страной II по относительной цене, равной 1, обеспечивает равновесие на рынке. При относительной цене, равной $1/2$, первая страна сможет предложить на экспорт только 40 единиц товара 1, что значительно меньше, чем страна II желала бы купить по этой цене. Недостаточное предложение и избыточный спрос заставят относительную цену возрасти до равновесного уровня, равного 1. Заметим, что найденные с помощью модели общего равновесия параметры

торговли точно соответствуют параметрам, определенным нами с помощью стандартной модели международной торговли (рис. 4.2).

Итак, стандартная модель международной торговли является моделью общего равновесия в международной торговле и связывает спрос и предложение на товары внутри страны со спросом и предложением на них из-за рубежа. Она основана на понятии взаимного спроса, который показывает, какое количество импортного товара требуется стране, чтобы побудить ее продавать различные количества другого товара на экспорт. Модель позволяет изучать все основные параметры международной торговли и связанные с ней параметры национальной экономики. Она показывает условия производства (предложения) и предпочтения потребителей (спроса), а также размеры производства и потребления и относительные товарные цены в условиях отсутствия торговли, как и относительное преимущество каждой из стран. В условиях торговли модель показывает уровень специализации стран на производстве каждого товара, физический объем торговли, условия торговли, выигрыш от торговли и его распределение между странами. Общее/международное равновесие достигается тогда, когда одновременно уравниваются спрос и предложение на товар во внутренней и международной торговле (на внутреннем и мировом рынке).

3. РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

А впрочем: позвольте, я лучше сейчас все на цифрах прикину! Цифра — святое дело; она уж не солжет!

М.Е. Салтыков-Щедрин. «Господа Головлевы»

Поскольку основанная на идее общего равновесия стандартная модель международной торговли объясняет все ее основные параметры, самое время перейти от теории к практике и рассмотреть объемы, структуру и направ-

ления современной международной торговли, прикинуть все на цифрах. Если определить эти параметры количественно и не рассматривать пока финансовые рынки, то станет очевидно, что международная торговля про-

должает оставаться ведущей формой международной экономики¹.

Принципы стоимостной оценки

Номинальный стоимостный объем международной торговли обычно выражается в долларах США в текущих ценах и поэтому сильно зависит от дина-

мики обменного курса доллара к другим валютам. Реальный объем международной торговли представляет собой номинальный объем, конвертированный в постоянные цены с помощью избранного дефлятора. В целом номинальный стоимостный объем международной торговли имеет общую тенденцию к росту (табл.4.1).

ТАБЛИЦА 4.1

Объемы международной торговли
(в млрд. долл.)

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.
Мир:				
экспорт	3485	3729	3713	4185
импорт	3598	3848	3763	4315
Индустриальные страны:				
экспорт	2458	2583	2469	2766
импорт	2537	2707	2557	2902
Развивающиеся страны:				
экспорт	986	1103	1190	1363
импорт	1033	1111	1166	1367

Источник: IMF. Direction of Trade Statistics Yearbook. — 1995. — P. 2.

Экспорт и импорт рассчитываются каждой страной в натуральных и стоимостных показателях. Стоимостные показатели обычно рассчитываются в национальной валюте и переводятся в

доллары США для целей международного сопоставления. Небольшая группа стран, особенно страны с высокой инфляцией, рассчитывают экспорт и импорт напрямую в долларах США. В целях международной сопоставимости экспорт рассчитывается в мировых ценах на момент пересечения товаром границы на базе FOB — свободно на борту (FOB — free on board), импорт — на базе цен СИФ — стоимость, страхование и фрахт (CIF — cost, insurance, freight). Поскольку основная доля товаров в международной торговле перевозится морским транспортом, за основу расчета цен экспорта и импорта взята транспорт-

¹ Наиболее полные статистические данные о мировой торговле содержатся в следующих периодических изданиях: GATT, International Trade, Trends and Statistics; UN, Monthly Bulletin of Statistics; UN, International Trade Statistics Yearbook; IMF, Direction of Trade Statistics Yearbook; IMF, International Financial Statistics; World Bank, World Tables; OECD, Main Economic Indicators.

ровка морем. Различия между ценой FOB и ценой CIF в соответствии с общепринятыми правилами толкования международных коммерческих терминов «Incoterms» суммированы в таблице 4.2.

ТАБЛИЦА 4.2

Стоимостная база экспорта
и импорта

	База	Расходы, включенные в цену товара
Экспорт	FOB	• доставка в порт • погрузка на судно
Импорт	CIF	• доставка в порт • погрузка на судно • покупка страховки • оплата фрахта и других сборов

В результате различия в базах расчетов совокупная стоимость мирового экспорта статистически будет всегда

меньше стоимости мирового импорта на величину, примерно равную оплате страховой премии на внешнеторговый товар, фрахта судна для его перевозки и иных портовых сборов.

В более широком понимании в экспорт и импорт может включаться не только международное перемещение товаров, но и факторы производства, обладающие международной мобильностью (капитала, рабочей силы). Например, поставка в Россию оборудования для предприятия, принадлежащего западно-германской фирме, может рассматриваться и как импорт товаров, и как импорт капитала. Участие российских специалистов в эксплуатации металлургического комбината в Индии может считаться экспортом товара (услуги по техническому обслуживанию) или экспортом труда (рабочей силы).

Ключевые тенденции развития

На протяжении многих лет международная торговля продолжает оставаться одним из наиболее динамичных секторов макроэкономики в целом. Она опережает по темпам роста рост мирового промышленного производства (табл. 4.3).

ТАБЛИЦА 4.3

Темпы роста мирового промышленного производства и мировой торговли
(в %)

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.
Мировое промышленное производство	1,4	2,1	2,5	3,7
Мировая торговля	2,9	5,2	3,9	9,2

Источник: IMF. Annual Report. — 1995. — P.10.

Темпы развития внешней торговли различны между различными группами стран. Темпы роста внешней торговли развивающихся стран стабильно превосходили темпы роста

торговли развитых стран на протяжении большей части 90-х годов (табл. 4.4).

Высокие темпы развития международной торговли отражают общемиро-

ТАБЛИЦА 4.4

Темпы роста внешней торговли отдельных групп стран
(в %)

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.
Экспорт				
Индустриальные страны	2,8	4,2	1,5	8,6
Развивающиеся страны	7,1	9,6	9,0	10,4
Импорт				
Индустриальные страны	2,3	4,3	1,5	10,3
Развивающиеся страны	9,9	12,4	10,4	8,8

Источник: IMF. Annual Report. — 1995. — P. 10.

вые тенденции углубления разделения труда, специализации и кооперирования производства.

Структура международной торговли

Структура международной торговли обычно рассматривается с точки зрения ее географического распределения (географическая структура) и товарного наполнения (товарная структура). Географическая структура международной торговли представляет собой распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку. Терри-

ториальная географическая структура торговли обычно обобщает данные о международной торговле стран, принадлежащих к одной части света (Африка, Азия, Европа) либо к укрупненной группе стран (индустриальные страны, развивающиеся страны). Организационная географическая структура показывает распределение международной торговли либо между странами, принадлежащими к отдельным интеграционным и иным торгово-политическим объединениям (страны Европейского союза, страны СНГ, страны АСЕАН), либо между странами, выделенными в определенную группу в соответствии с тем или иным аналитическим критерием (страны — экспортеры нефти, страны — чистые должники).

ТАБЛИЦА 4.5

Географическая структура международной торговли (экспорт)
(в %)

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.
Индустриальные страны	70,5	69,3	66,5	66,1
Развивающиеся страны, включая страны с переходной экономикой	28,3	29,6	32,0	32,6
Африка	2,2	2,2	2,0	1,9
Азия	14,3	15,3	17,1	17,9
Европа	3,9	3,5	4,1	4,5
Ближний Восток	3,6	3,7	3,6	3,1
Западное полушарие	4,3	4,9	5,2	5,3
Другие страны	1,2	1,1	1,5	1,3

Источник: IMF. Direction of Trade Statistics Yearbook. — 1995. — P. 8.

Основной объем международной торговли приходится на развитые страны, хотя их доля несколько сокращалась в первой половине 90-х годов за счет роста удельного веса развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Основной рост удельного веса развивающихся стран произошел за счет быстро развивающихся новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии (Кореи, Сингапура, Гонконга) и некоторых стран Латинской Америки. Крупнейшие мировые экспортеры в 1994 году (в млрд. долл.) — США (512), Германия (420), Япония (395), Франция (328). Среди развивающихся стран крупнейшие экспортеры следующие — Гонконг (151), Сингапур (96), Корея (96), Малайзия (58), Таиланд (42). Среди стран с переходной экономикой крупнейшие экспортеры — Китай (120), Россия (63), Польша (17), Чехия (13), Венгрия (11). В большинстве случаев крупнейшие экспортеры являются и крупнейшими импортерами на мировом рынке.

Данные о товарной структуре международной торговли в мире в целом очень неполные. Обычно для классификации отдельных товаров в международной торговле используется либо Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГСОКТ), либо Стандартная международная классификация ООН (СМТК). Наиболее значимой тенденцией являются рост удельного веса торговли продукцией обрабатывающей промышленности, на которую к середине 90-х годов приходилось около $\frac{3}{4}$ стоимостного объема мирового экспорта, и сокращение удельного веса сырья и продовольствия, занимающих примерно $\frac{1}{4}$ (табл. 4.6).

Эта тенденция характерна как для развитых, так и для развивающихся стран и является следствием внедрения ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий. Наиболее значительной группой товаров в рамках продукции обрабатывающей промышленности являются оборудование и

ТАБЛИЦА 4.6

Товарная структура международной торговли
(в %)

Товары	1983 г.	1993 г.
Сельскохозяйственные продукты	14,6	12,0
Продукты питания	11,1	9,5
Сельскохозяйственное сырье	3,5	2,5
Продукты добывающей промышленности	24,3	11,9
Руды, минеральное сырье и черные металлы	3,8	3,1
Топливо	20,5	8,8
Промышленные товары	57,3	73,3
Оборудование и транспортные средства	28,8	37,8
Химические товары	7,4	9,0
Полуфабрикаты	6,4	7,5
Текстиль и одежда	4,9	6,9
Чугун и сталь	3,4	3,0
Прочие готовые товары	6,3	9,2
Другие товары	3,8	2,8

транспортные средства (до половины экспорта товаров этой группы), а также прочие промышленные товары — химические товары, черные и цветные металлы, текстиль. В рамках сырьевых и продовольственных товаров наиболее крупные товарные потоки составляют продовольствие и напитки, минеральное топливо и прочее сырье, исключая топливо.

Итак, исходя из стандартной модели международной торговли, возможно определить количественно все ее основные параметры. Судя по номинальным стоимостным объемам, международная торговля продолжает оставаться ведущей формой международных экономических отношений. Темпы роста международной торговли стабильно превышают темпы роста мирового промышленного производства; темпы роста международной торговли развивающихся

стран в среднем выше темпов роста международной торговли развитых стран. Экспорт и импорт рассчитываются для каждой страны в натуральных и стоимостных показателях. Стоимостные показатели торговли обычно рассчитываются в национальной валюте и переводятся в доллары США для целей международного сопоставления. Экспорт рассчитывается на базе FOB, импорт — на базе CIF. Индустриальные страны занимают примерно $2/3$ стоимостного объема мирового экспорта, тогда как на развивающиеся государства, включая страны с переходной экономикой, приходится примерно $1/3$ мирового экспорта. В товарной структуре мирового экспорта более $2/3$ приходится на продукцию обрабатывающей промышленности, причем ее удельный вес увеличивается, и около $1/3$ — на сырьевые и продовольственные товары.

4. ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Теория общего равновесия в международной торговле позволяет изучать не только саму торговлю, но и то воздействие, которое она оказывает на экономический рост и распределение доходов между странами.

Условия торговли

Взаимозависимость, основанная на изменении относительных цен, выражается через понятие условий торговли.

@ *Условия торговли* (terms of trade) — соотношение экспортных и импортных цен определенного товара, страны в целом, группы стран.

Соотношение цен может быть выражено через соотношение экспортных и импортных цен на определенный товар, если интерес представляет только данный товар, или через соотношение индекса экспортных и индекса импортных цен в целом, если изучается внешняя торговля всеми товарами. Если

P_x — индекс экспортных цен,
 P_{im} — индекс импортных цен,
 Q_x — количественный объем экспорта,
 Q_{im} — количественный объем импорта,
 RS — относительное предложение товаров на экспорт и

RD — относительный спрос на импортные товары,

то графически условия торговли представляются следующим образом (рис. 4.6).

Расположение кривой относительно го предложения товаров на экспорт

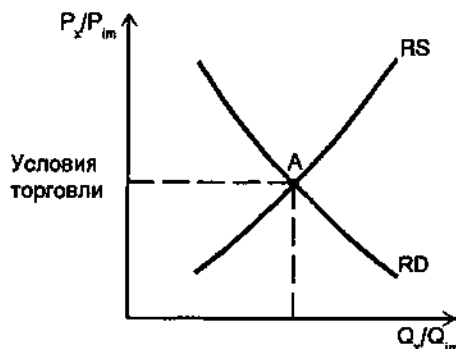


Рис. 4.6. Условия торговли

свидетельствует, что при росте относительной совокупной цены экспортных товаров относительный количественный объем экспорта по сравнению с количественным объемом импорта будет увеличиваться. Расположение кривой относительного спроса на импортные товары показывает обратную зависимость: при росте относительной цены импорта относительный спрос на импортные товары будет сокращаться. Относительная цена (P_x/P_{im}), возникающая на пересечении кривых относительного спроса на импорт и относительного предложения товаров на экспорт в точке А при их относительном количестве (Q_x/Q_{im}), представляет собой условия торговли.

Условия торговли отражают соотношение взаимного спроса и взаимного предложения на экспорт и на импорт каждой страны. Они рассчитываются на базе соотношения индекса экспортных и импортных цен каждой страны и являются важнейшим ориентиром для их внешнеэкономической политики в целом и внешнеторговой политики в частности (пример 4.1). $ToT=100$ означает равенство цен экспорта и импорта. Растущий индекс условий торговли ($ToT>100$) показывает, что при росте совокупной цены экспорта страны по сравнению с совокупной ценой импорта на каждую единицу экспортируемого товара становится возможным приобрести все больше импортных товаров. Поскольку больший объем импорта становится возможным взамен прежнего количества экспорта, благосостояние страны возрастает. Падающий индекс условий торговли ($ToT<100$) показывает, что при росте совокупной цены импорта страны по сравнению с совокупной ценой экспорта на каждую единицу экспортируемого товара становится возможным приобрести все меньше импортных товаров. Поскольку меньший объем импорта становится возможным взамен прежнего количества экспорта, благосостояние страны сокращается.

Это соотношение относительного спроса и предложения справедливо и для любого конкретного товара, и для

страны в целом. Очевидно, что любые сдвиги кривых относительного спроса и относительного предложения приведут к изменению параметров либо экономического роста, либо перераспределения доходов между странами. Поэтому условия торговли, как экономический показатель, могут принимать следующие основные формы:

- *Товарные или чистые бартерные условия торговли* (commodity, net barter terms of trade) — соотношение экспортных и импортных цен определенного товара или индекса экспортных и импортных цен в целом.

$$ToT = \frac{P_x}{P_{im}} \quad (4.7)$$

- *Доходные условия торговли* (income terms of trade) — индекс, показывающий потенциал страны импортировать товары за счет выручки, получаемой от экспорта в целом. Он вычисляется как товарные условия торговли, умноженные на количественный индекс экспорта (Q_x). Его рост показывает, что в силу растущих доходов от экспорта импортный потенциал увеличивается.

$$ToT = \frac{P_x}{P_{im}} Q_x \quad (4.8)$$

- *Факторные условия торговли* (factor terms of trade) — индекс, связывающий импортные цены с производительностью одного или нескольких факторов производства и показывающий, какое количество импорта может быть получено на единицу роста производительности в экспортных секторах. Он вычисляется как товарные условия торговли, умноженные на индекс производительности экспортных отраслей (Q_x) или на частное индекса производительности экспортных отраслей в данной стране и индекса производительности экспортных отраслей в стране, из которой импортируются товары (Q_x/Q_{im}).

$$ToT = \frac{P_x}{P_{im}} \frac{Q_x}{Q_{im}} \quad (4.9)$$

Пример 4.1

В последние десятилетия, и особенно в конце 80-х гг., общей тенденцией стало ухудшение условий торговли развивающихся стран и улучшение условий торговли большинства развитых стран, и прежде всего Японии.

Среднегодовые изменения условий торговли
(в %)

	1986–1989 гг.	1990–1993 гг.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Индустриальные страны	2,6	0,9	0,4	0,3	0,6
в том числе					
США	-1,2	0,2	0,4	0,3	0,7
Япония	8,5	4,8	0,5	-0,1	1,2
Европейский союз	2,8	0,7	-0,1	0,2	0,2
Развивающиеся страны и					
страны с переходной экономикой	-4,0	-0,8	0,5	0,2	-0,9
в том числе					
Африка	-6,0	-2,1	1,2	0,7	0,2
Азия	-0,3	0,3	-0,3	0,4	-0,7
Ближний Восток и Европа	-8,6	-1,7	1,4	-4,1	-1,8
Западное полушарие	-3,9	-2,9	2,4	2,3	-1,5

Источник: IMF. World Economic Outlook. — 1995. — Oct. — P. 120—122.

Условия торговли, отражая уровень желания партнеров вступать в торговые отношения друг с другом, в целом улучшались для развитых стран, но для развивающихся стран и стран с переходной экономикой продолжали ухудшаться.

Для расчета условий торговли определенной страны сравниваются индексы ее экспортных и импортных цен, которые публикуются в сопоставимой для всех стран форме в ежемесячном издании МВФ «International Financial Statistics». Например, к июлю 1995 г. индекс экспортных цен США составил 109,7 по сравнению с 1990 г., который принят за 100, то есть совокупная стоимость американского экспорта увеличилась на 9,7%. В том же месяце индекс импортных цен составил 106,6, то есть импортные цены возросли только на 6,6% за тот же период. Тем самым условия торговли США составили $109,7/106,6 \times 100 = 102,9$. Это означает, что каждая единица американского экспорта в июле 1995 г. обменивалась на 2,9% больше импортных товаров, чем в базовом 1990 г.

Тенденции развития различных индексов условий торговли могут не совпадать. Например, если рост экспортных цен сопровождался по каким-либо причинам более сильным сокращением физических объемов экспорта, то товарный индекс условий торговли будет расти, а индекс условий торговли по доходу — уменьшаться.

Эластичность экспорта и импорта

Вытекающее из стандартной модели понятие условий торговли дает мощнейшее орудие анализа международной торговли. Кривые относительного спроса на импорт и относительного предложения экспорта должны анализироваться отдельно и в контексте положения в

экономике в целом. Относительный спрос на импорт характеризуется понятием эластичности.

@ *Эластичность импорта* (import elasticity) — изменение спроса на импорт, вытекающее из изменения условий торговли.

$$E_{im} = \frac{\Delta IM(\%)}{\Delta P(\%)} \quad (4.10)$$

Обычно эластичность спроса на импорт (E_{im}) измеряется как процентное изменение объемов импорта к процентному изменению его цены: в случае падения цены на импортные товары объемы импорта увеличиваются, в случае роста цены — сокращаются. Коэффициент эластичности всегда будет больше нуля. Если $E_{im} > 1$, это значит, что падение цены на импортные товары на 1% привело к росту спроса на них более чем на 1%. Поэтому в этом случае спрос на импорт считается эластичным. Если $E_{im} < 1$, это значит, что падение цены на импортные товары на 1% привело к росту спроса на них менее чем на 1%. Поэтому в этом случае спрос на импорт является неэластичным. Но падение цены импорта означает улучшение условий торговли. Из этого следует, что улучшение условий торговли вынудит страну увеличить расходы на импорт, если спрос на импорт эластичен (так как спрос на импортные товары возрастет в большей степени, чем упадет их цена), и сократить расходы на импорт, если спрос на импорт неэластичен. Однако возможности импорта страны ограничиваются возможностями ее экспорта — экспортом зарабатываются деньги на покупку импортных товаров. Следовательно, при эластичности импорта и падении его цены объем экспорта должен увеличиться.

@ *Эластичность экспорта* (export elasticity) — изменение предложения товаров на экспорт, вытекающее из изменения условий торговли.

$$E_x = \frac{\Delta X(\%)}{\Delta P(\%)} \quad (4.11)$$

Обычно эластичность экспорта (E_x) измеряется как отношение процентного изменения объемов экспорта к процентному изменению цены импорта: в случае падения цены на импортные товары объемы экспорта увеличиваются, в случае роста цены — сокращаются. Если цена импорта падает на 1% (условия торговли улучшаются на 1%), то эластичность импорта увеличивается на E_{im} процентов, а эластичность экспорта — на E_x процентов. Эластичность, равная 1 (падение цены импорта на 1%, приведшее к росту спроса на импорт на 1%), обуславливает и увеличение предложения товаров на экспорт также на 1%. Это значит, что

$$E_{im} - 1 = E_x \quad (4.12)$$

Как видно, эластичность спроса на импорт и эластичность предложения товара на экспорт — две стороны одной медали и тесно связаны друг с другом. Высокая эластичность обычно свидетельствует о существовании в той или иной области развитого рыночного механизма, позволяющего производителям быстро реагировать на изменения цен. Низкая эластичность обычно ведет к серьезным экономическим проблемам (пример 4.2).

Эффекты дохода и замещения

Любое изменение условий торговли означает какое-либо движение экспортных или импортных цен. В результате доходы торгующей страны либо увеличиваются, если условия торговли улучшаются, либо сокращаются, если условия торговли ухудшаются. Изменение уровня доходов, в свою очередь, непосредственным образом влияет на уровень спроса, в том числе и на импортные товары.

ется. Если допустить, что производство находится в точке G, а не в точке E, то есть размер импорта товара 2 в два раза больше, чем изначально, то при падении цены товара 2 и линии условий торговли (IV) пройдет еще выше, и новая кривая безразличия окажется еще выше, что будет означать большее увеличение дохода.

Если рассмотреть влияние роста импортных цен на спрос на импорт (что было предметом особой озабоченности развивающихся стран в 70-е гг.), то оно оказывается по трем направлениям: эффект замещения в потреблении — по возросшим ценам потребители будут покупать меньше импортных товаров, обходясь местными; эффект дохода — рост цен на импорт сократит реальные доходы потребителей и спрос на импортные товары; эффект производства — сокращение возможностей импортировать по возросшим ценам приведет к переливу средств в местное производство импортозамещающих товаров.

Если спрос на импорт эластичный, то рост импортных цен, скажем, на 10% должен привести к большему падению импортного спроса — пусть на 15%. Стоимость единицы импорта стала выше, но стоимость импорта в целом (цена единицы, умноженная на их количество) — меньше, поскольку он сократился в большей степени, чем возросли цены. Поскольку импорт оплачивается за счет средств, полученных от экспорта, при эластичности импортного спроса экспорт сократится. Если спрос на импорт неэластичный, то рост импортных цен, скажем, на 10% должен привести к меньшему падению импортного спроса — пусть на 5%. И стоимость единицы импорта, и стоимость всего импорта в целом оказываются значительно выше. Страна вынуждена экспортировать больше товаров, чтобы финансировать закупки по импорту.

Итак, для любой страны, участвующей в торговле, любое изменение экспортных или импортных цен означает изменение реального дохода. При росте цены на товар реальный доход страны увеличивается, если этот товар экспор-

тируется, и уменьшается, если он импортируется. Воздействие международной торговли на доходы пропорционально масштабам изменения цен и объемам торговли: чем больше скачки в ценах и чем больше объемы торговли, тем сильнее ее воздействие на доходы.

Типы экономического роста

Связь международной торговли с экономическим ростом всегда являлась предметом серьезных дискуссий: с одной стороны, увеличение производства может привести к расширению предложения более дешевых товаров на экспорт и завоеванию новых рынков, но, с другой стороны, тем самым за рубежом через более дешевые экспортные цены уходят те преимущества, которые возникают в стране в результате ускорения экономического роста. Рост с точки зрения его воздействия на международную торговлю может быть нейтральным, экспортрасширяющим или импортозамещающим. Воздействие роста на международную торговлю определяется тем, какие факторы производства возрастают — импортозамещающие или экспортрасширяющие.

Представим, что и первая, и вторая страна, как и прежде, производят только два товара — товар 1 и товар 2 (рис. 4.8). Отложим по горизонтальной оси относительное количество товара 1 с учетом его прироста $(Q_1+Q_1')/(Q_2+Q_2')$, а по вертикальной — относительную цену (P_1/P_2) . Пусть в первой стране резко увеличивается производство экспортного товара 1, то есть растет его предложение и в результате относительное производство товара 2 сокращается. Кривая относительного предложения передвигается от RS к RS'. Относительная цена товара 1 падает с (P_1/P_2) до $(P_1/P_2)'$, как показано на графике (а). Цены экспорта падают, а импорта — растут. Это означает, что условия торговли первой страны ухудшились, а второй — улучшились. Важным является не то, в какой стране начался рост, а

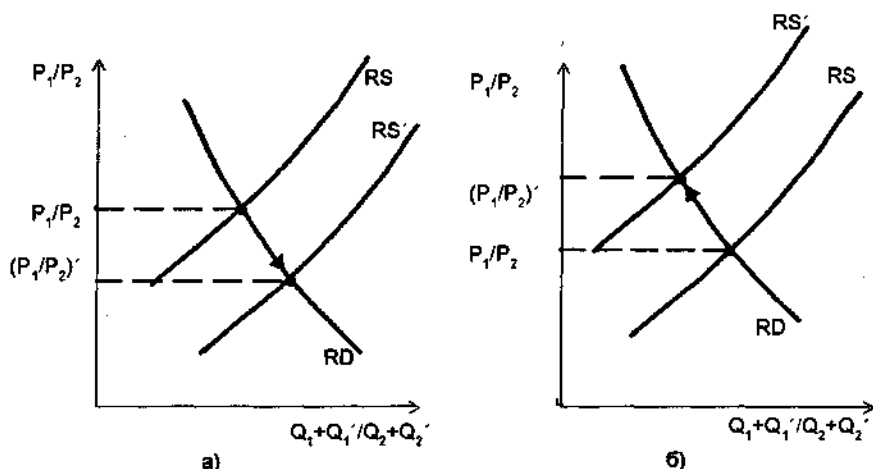


Рис. 4.8. Экспортотраслирующий и импортозамещающий рост

то, производство какого товара увеличивается. Если бы производство товара 1 увеличилось во второй, а не в первой стране, воздействие этой тенденции на кривую относительного предложения было бы таким же.

@ *Экспортотраслирующий рост* (export-biased growth) — расширение производства товара, который страна экспортирует, ведущее к ухудшению условий торговли страны в пользу ее торговых партнеров.

Экспортотраслирующий рост определяется увеличением производства товаров экспорта в каждой из стран — в данном случае товара 1 в первой стране и товара 2 во второй. Рост их предложения на мировой рынок приводит к снижению относительных цен, поскольку каждая страна вынуждена продавать на экспорт все больше своих экспортных товаров, относительная цена которых падает, чтобы покупать прежнее количество импортных товаров, относительная цена которых растет. В результате экспортотраслирующий рост приводит к ухудшению условий торговли данной страны и их улучшению в странах — торговых партнерах.

С другой стороны, если в первой или во второй стране увеличится производство импортируемого товара 2 или 1,

соответственно, то кривая относительного предложения сдвинется влево от RS к RS' . В результате относительная цена товара 1 возрастет с (P_1/P_2) до $(P_1/P_2)'$ на графике (б), что означает улучшение условий торговли для первой страны и их ухудшение для второй.

@ *Импортозамещающий рост* (import-biased growth) — расширение производства того товара, который страна импортирует, ведущее к улучшению условий торговли страны по отношению к ее торговым партнерам.

Импортозамещающий рост определяется увеличением производства в каждой из стран товаров, конкурирующих с импортом, — в данном случае товара 2 в первой стране и товара 1 во второй. Рост их внутреннего производства приводит к росту относительных цен экспорта и падению относительных цен импорта, поскольку каждая страна импортирует все меньше традиционно импортных товаров, производя их самостоятельно. В результате снижения спроса на импорт падают цены на импортные товары, и тем самым импортозамещающий рост приводит к улучшению условий торговли данной страны и их ухудшению в странах — торговых партнерах.

ТАБЛИЦА 4.7

Воздействие экономического роста на условия торговли отдельной страны

Тип роста	В стране	В остальном мире
Экспортотрасширяющий	Ухудшает ее условия торговли	Улучшает условия торговли других стран
Импортозамещающий	Улучшает ее условия торговли	Ухудшает условия торговли других стран

Ответ на вопрос, насколько выгоден для данной страны экономический рост в странах — ее торговых партнерах, принципиальным образом зависит от того, какого типа — экспортотрасширяющий или импортозамещающий — рост имеет место. Взаимозависимость можно представить следующим образом.

Как видно, для конкретной страны выгоден импортозамещающий тип внутриэкономического роста и экспортотрасширяющий тип роста в остальном мире, который улучшает ее условия торговли с остальным миром. Напротив, экспортотрасширяющий тип внутриэкономического роста и импортозамещающий рост в остальном мире ухудшают условия торговли данной страны.

Влияние роста предложения на условия торговли возникает только тогда, когда рост не сбалансирован между странами — в одних странах какие-то факторы производства растут быстрее, в других медленнее. Если же представить практически почти невероятный случай, когда рост всех факторов во всех странах происходит в одинаковом темпе, то возникает ситуация нейтрального роста.

@ *Нейтральный рост торговли* (neutral trade growth) — увеличение физического объема международной торговли без изменения условий торговли между странами.

Разрабатывая внешнеэкономическую политику и поощряя рост факторов производства, правительства имеют выбор между экспортотрасширяющей и импортозамещающей политикой. Этот выбор имеет смысл только в случае,

если страна достаточно велика, чтобы изменение относительных цен внутри нее оказывало воздействие на цены международной торговли. Стимулирование инвестиций в импортозамещающий рост (производство национальных товаров, которые напрямую конкурируют с импортом) весьма предпочтительно, поскольку понижает цены на товары, которые страна импортирует, и улучшает ее условия торговли. Стимулирование инвестиций в экспортотрасширяющий рост (производство товаров, поставляемых на экспорт) снижает относительную цену экспорта и ухудшает условия торговли. Таким образом, при условии, если страна достаточно велика и может оказывать влияние на мировые цены, предпочтительным является импортозамещающий, а не экспортотрасширяющий тип роста (*пример 4.3*).

Эффект перераспределения доходов

Изменение масштабов международного спроса происходит главным образом в результате перераспределения доходов между странами. Такое перераспределение происходит в результате выплаты послевоенных репараций побежденной страной стране-победительнице, предоставления безвозмездной международной помощи со стороны развитых стран развивающимся странам. С известными ограничениями перераспределением доходов может считаться и предоставление межгосударственных займов. До тех пор пока не наступило время погашения займов, суммы средств, переданные одной страной дру-

Пример 4.3

Проблема разоряющего роста (immiserizing growth). Американский экономист индийского происхождения Ягдиш Бхагвати (Jagdish Bhagwati) опубликовал в 1958 г. работу, которая стала ответом на широко распространившуюся в интеллектуальных кругах развивающихся стран озабоченность относительно того, что рост в этих странах вызовет отрицательное воздействие на их условия торговли. Поскольку развивающиеся страны являются экспортерами в основном сырья, то их рост зависит от роста добычи и экспорта сырья. Развивающиеся же страны пойдут по пути разработки синтетических заменителей естественного сырья. Стало быть, рост в развитых странах будет импортозамещающим, а в развивающихся — экспортрасширяющим. Некоторые экономисты утверждали, что последствия такого экспортрасширяющего роста, в результате которого развивающиеся страны будут экспортировать все больше дешевеющих товаров, настолько ухудшат условия торговли развивающихся стран вследствие падения мировой цены на товары их экспорта, что это перекроет положительный эффект от самого роста. При такой ситуации лучше вообще не стремиться к экономическому росту, чем получить подобный экспортрасширяющий рост. Ситуация, при которой ухудшение условий торговли перекрывает положительный эффект, получаемый от экономического роста, получила название разоряющего роста.

Проблема возникновения разоряющего роста известна из экономической истории Бразилии. Страна, экспортировавшая большое количество кофе, начала резко увеличивать его производство и экспорт. Это стало даже не столько результатом политики правительства, сколько результатом экономического поведения тысяч независимых производителей кофе, каждый из которых полагал, что рост производства кофе в его хозяйстве не окажет сколько-нибудь существенного влияния на мировую цену. В результате роста совокупного экспорта кофе и того, что цены на бразильский кофе в значительной степени определяли мировые цены на этот товар, последние упали. Оказалось, что в результате резкого расширения производства и экспорта кофе потребление в Бразилии упало. Однако такая теоретически вполне возможная ситуация возникает только в случае экстремальной модели увеличения предложения, в которой гипертрофированный экспортрасширяющий рост сталкивается с резким падением условий торговли. Это падение должно быть настолько велико, чтобы перекрыть все положительные эффекты от экономического роста, что крайне маловероятно.

гой в качестве займа, несут на себе все черты перераспределения доходов.

В результате перераспределения доходов из первой страны во вторую доходы первой страны сокращаются, и она вынуждена сокращать расходы. Доходы второй страны растут, и она может позволить себе увеличить расходы. Таким образом, перераспределение доходов затрагивает только сторону спроса. При этом кривая относительного мирового спроса графически может сдвинуться или же остаться на месте. Если вторая страна, получившая дополнительные средства от первой страны, израсходует их на товар 1 и товар 2 и в той же пропорции, в какой первая страна сократила свои расходы на эти товары, тогда относительные мировые расходы будут неизменными и кривая

относительного спроса останется на своем прежнем месте, и это перераспределение доходов никакого влияния на условия торговли не окажет.

Только непропорциональное распределение доходов, переданных первой страной второй, может оказать воздействие на условия торговли. Допустим, что первая страна склонна тратить относительно больше на товар 1, чем вторая страна (рис 4.9). В результате перераспределения доходов от первой страны во вторую произойдет сдвиг кривой относительного спроса влево от RD к RD' . Это приведет к падению относительной цены товара 1 с (P_1/P_2) до $(P_1/P_2)'$, что ухудшит условия торговли для первой страны, поскольку первая страна является экспортером товара 1, и улучшит их для второй страны.

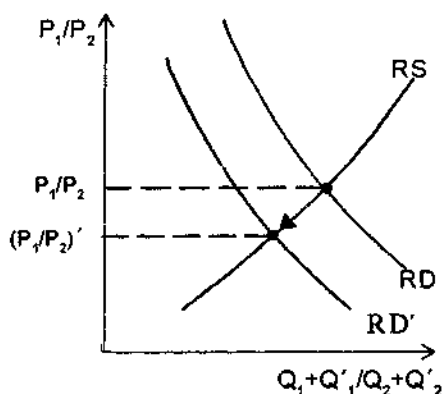


Рис. 4.9. Влияние перераспределения доходов на условия торговли

@ *Влияние перераспределения доходов на условия торговли:* если страна-донор имеет более высокую предельную склонность к расходам на свой экспортный товар, чем страна-получатель, то передача доходов ухудшает условия торговли страны-донора; если же страна-донор имеет более низкую предельную склонность к расходам на свой экспортный товар, чем страна-получатель, то передача доходов улучшает условия торговли страны-донора.

Данное правило не является абсолютным. Возможна и противоположная ситуация. Если первая страна склонна тратить относительно меньше на товар своего экспорта (товар 1), то при передаче доходов из первой страны во вторую кривая относительного спроса сдвинется вправо и улучшит условия торговли первой страны. И негативный эффект для первой страны от передачи части дохода во вторую страну, и позитивный эффект для второй страны от получения этой части дохода будут компенсированы улучшением условий торговли первой страны со второй. Экспорт и импорт могут основываться далеко не только на ценовых пропорциях, но и на склонностях потребителей, различиях в технологии и обеспеченности другими факторами производства (*пример 4.4*).

Перераспределение доходов имеет воздействие не только на условия торговли, но и на структуру спроса на товары в международной торговле. Из общей экономической теории известно, что при увеличении дохода спрос на различные типы товаров возрастает неравномерно. На уровне семейных бюджетов эту закономерность в XIX веке открыл немецкий экономист Эрнст Энгель (Ernst Engel). Если цены и демографические переменные (прежде всего состав семьи) остаются неизменными, то при росте дохода доля одних товаров в потреблении сокращается, а других — увеличивается. Измеряются эти доли следующим образом:

$$\eta = \frac{\Delta D_i}{\Delta I_i}, \quad (4.13)$$

где η (греч. буква «эта») — эластичность спроса по доходу (income elasticity of demand),

D_i — прирост спроса на товар i (в %),

I_i — прирост дохода, приведший к увеличению спроса на товар i (в %).

Если $\eta_i < 1$, то по мере роста дохода доля товара i в объеме спроса сокращается, если $\eta_i > 1$, то доля товара увеличивается.

@ *Эффект Энгеля (Engel effects)* — абсолютные изменения долей отдельных товаров в суммарном спросе ($\eta_i - 1$).

Если $\eta_i > 1$, то товары условно относят к предметам роскоши (luxuries). Это большинство товаров длительного пользования. Если $\eta_i < 1$, то товары относят к предметам первой необходимости (staples). Это в основном продовольственные товары.

@ *Закон Энгеля (Engel rule)* — при постоянных ценах и демографических переменных (размер, состав семьи) увеличение дохода приводит к снижению доли потребительских расходов на предметы первой необходимости и росту доли расходов на предметы роскоши.

Пример 4.4

Модель изменения условий торговли в случае передачи части дохода от одной страны к другой имеет вполне конкретное практическое применение. Поначалу она была крайне актуальна при обсуждении проблем послевоенных репараций. Германия требовала репараций от Франции после ее поражения в прусско-французской войне в 1871 г. После окончания Первой мировой войны репараций требовали уже от Германии. На эту тему даже разгорелась публичная полемика между Джоном Кейнсом и Бертилом Олином.

Кейнс считал, что запрашиваемые от Германии суммы слишком велики и для того, чтобы обеспечить их выплату, Германии придется форсировать экспорт, удешевляя и сдерживая импорт. Это, в свою очередь, ухудшит условия торговли Германии и увеличит еще больше экономическое бремя, налагаемое репарациями. Олин, напротив, утверждал, что, когда Германия увеличит налоги, чтобы платить репарации, ее спрос на импортные товары уменьшится. В то же время репарационные платежи, полученные другими странами, приведут либо к снижению налогов в них, либо к увеличению государственных расходов, увеличив тем самым и спрос на германский экспорт. В результате Германии удастся сократить импорт и увеличить экспорт, не ухудшая своих условий торговли. После Второй мировой войны вопросы о воздействии передачи части дохода на условия торговли возникали в связи с помощью, которую США оказывали Европе в рамках «плана Маршалла», а начиная с 50-х годов — в связи с оказанием помощи со стороны развитых стран развивающимся.

Несмотря на то что исследования показали теоретическую правоту Олина, на практике ситуация, когда оказание помощи может улучшить условия торговли донора, встречается крайне редко. Например, в начале 90-х гг. продажи американских товаров составляли около 30% мировых. В соответствии с теорией Олина США должны были бы тратить на импорт 30% своего национального дохода. На самом деле на импорт США расходуют только 13%, предпочитая, очевидно, тратить преимущественно на товары своего экспорта. При этом остальные страны мира тратят на американские товары не более 5% своего национального дохода, что, как можно предположить, меньше того, чем тратят сами США. Значит, очевидно, что если США передадут часть своего дохода иностранным государствам, будь то в виде помощи или кредитов, то спрос на американские товары упадет и условия торговли США ухудшатся, как и предполагал Кейнс. Кроме того, наличие торговых барьеров, транспортных издержек и других препятствий для международной торговли, как было показано выше, превращает часть товаров в неторгуемые. Существование большой группы неторгуемых товаров приводит к тому, что любая страна тратит большую часть своего национального дохода на свои собственные товары, а не на импорт. Кроме того, неторгуемые товары конкурируют с торгуемыми за факторы производства.

В СССР, а затем и в России проблема передачи ресурсов встала крайне остро в начале 90-х годов в связи с обсуждением целесообразности продолжать оказывать экономическую помощь сначала странам социалистического лагеря, а затем и странам — членам СНГ. Перевод части дохода из России за рубеж, будь то в виде прямой финансовой помощи или через заниженные субсидированные цены, уменьшает спрос на российские неторгуемые товары, высвобождая тем самым дополнительные факторы производства для выпуска торгуемых товаров. В результате предложение российских товаров на экспорт растет, от чего их относительная цена падает. В странах, получивших российскую помощь, увеличивается спрос на неторгуемые товары, которые оттягивают факторы производства от предприятий, экспортирующих товары в Россию. В результате относительная цена российского импорта увеличивается. Падение относительной цены российского экспорта и рост относительной цены российского импорта означают ухудшение условий торговли России. Поэтому, несмотря на правильность теории Олина, устоявшимся предположением теории международной экономики является подход Кейнса, в соответствии с которым практически в каждом случае передача ресурсов зарубежным государствам в любой форме ухудшает условия торговли страны-донора.

Последствия закона Энгеля для международной экономики заключаются в том, что при росте дохода страны вследствие его перераспределения возрастет спрос на товары длительного пользования и другие предметы роскоши и, как следствие, их цены. Это улучшит условия торговли тех стран, которые занимают их производством и экспортом. В то же время страны, производящие и экспортирующие продовольственные товары, столкнутся с ухудшением условий их торговли, поскольку спрос на них упадет и продовольствие подешевеет.

Еще одну закономерность изменения в спросе в результате сдвигов в уровне доходов установил шведский экономист Стаффан Линдер (Staffan Linder), который рассматривал причинные связи в цепочке «доход — предпочтения — технология — внешняя торговля». Эта закономерность пока строго не доказана и поэтому имеет форму гипотезы.

@ *Гипотеза преобладающего спроса Линдера* (Linder's representative demand) — страна экспортирует те товары, удельный вес которых велик в ее собственном потреблении.

С точки зрения теории передачи доходов рост доходов в стране-получателе приводит к увеличению спроса на предметы роскоши, что побуждает совершенствовать технологию их производства. Совершенствование технологии опережает рост обусловившего их спро-

са, что ведет к снижению цен и экспорту этих предметов роскоши.

Итак, соотношение экспортных и импортных цен страны, выраженное через соотношение цен на определенный товар или через соотношение индекса экспортных и индекса импортных цен, называется условиями торговли. Его рост ведет к увеличению благосостояния страны, а падение — к ухудшению. Увеличение предложения (экономический рост) и увеличение спроса (перераспределение доходов) могут оказывать влияние на условия торговли. Рост может быть импортозамещающим и экспорторасширяющим. Для конкретной страны выгоден импортозамещающий тип внутриэкономического роста и экспорторасширяющий тип роста в остальном мире, который улучшает ее условия торговли с остальным миром. Напротив, экспорторасширяющий тип внутриэкономического роста и импортозамещающий рост в остальном мире ухудшают условия торговли данной страны. Влияние перераспределения доходов на условия торговли следующее: если страна-донор имеет более высокую предельную склонность к расходам на свой экспортный товар, чем страна-получатель, то передача доходов ухудшает условия торговли страны-донора; если же страна-донор имеет более низкую предельную склонность к расходам на свой экспортный товар, чем страна-получатель, то передача доходов улучшает условия торговли страны-донора.

5. МОДЕЛЬ ТОРГУЕМЫХ/НЕТОРГУЕМЫХ ТОВАРОВ

Хлестаков: «Просто не говорите... Суп в кастрюльке прямо на пароходе приехал из Парижа; откроет крышку — пар, которому подобно-го нельзя отыскать в природе».

Н.В. Гоголь. «Ревизор»

Хлестакову верить нельзя. В любой стране производятся не только торгуемые, но и множество неторгуемых товаров, которые никогда не выходят на мировой рынок, например горячий суп

в кастрюльке никто не повезет в Россию из Парижа. Практически любая страна тратит большую часть своего национального дохода на свои товары, нежели на товары импорта. Это приво-

дит к ухудшению условий торговли страны при передаче ею части дохода за рубеж. Однако такая ситуация является частным случаем модели торгуемых/неторгуемых товаров (ТНТ), которая чрезвычайно важна для понимания того, как внутреннее макроэкономическое равновесие зависит от внешнего.

Формирование предложения

Предположим, что первая страна производит и потребляет два товара — торгуемый (Т) и неторгуемый (N), для создания которых используется только один фактор производства — труд (L). Коэффициент предельной производительности (A) означает, что использование дополнительной единицы труда приводит к увеличению производства на A единиц. Если

Q_t — объем производства торгуемых товаров,

Q_n — объем производства неторгуемых товаров,

L_t — количество труда, используемое на производство торгуемых товаров,

L_n — количество труда, используемое на производство неторгуемых товаров,

A_t — коэффициент предельной производительности труда в производстве торгуемых товаров,

A_n — коэффициент предельной производительности труда в производстве неторгуемых товаров,

то объем производства торгуемых и неторгуемых товаров равен:

$$\begin{aligned} Q_t &= A_t \times L_t \text{ для торгуемых,} \\ Q_n &= A_n \times L_n \text{ для неторгуемых} \end{aligned} \quad (4.14)$$

Предположим далее, что имеется только ограниченное количество труда, которое может использоваться на производство торгуемых и неторгуемых товаров, и что труд используется целиком (существует полная занятость), то есть

$$L = L_t + L_n. \quad (4.15)$$

Поскольку из уравнений 4.14 следует, что $L_t = Q_t/A_t$ и $L_n = Q_n/A_n$, то, подставив это в уравнение 4.15, получаем следующее:

$$L = \frac{Q_t}{A_t} + \frac{Q_n}{A_n}. \quad (4.16)$$

Далее, выразив производство неторгуемых товаров через производство торгуемых, получаем формулу границы производственных возможностей, показывающую максимальное количество неторгуемых товаров, которое можно произвести, выпуская определенное количество торгуемых товаров:

$$Q_n = A_n L - \frac{A_n}{A_t} Q_t \quad (4.17)$$

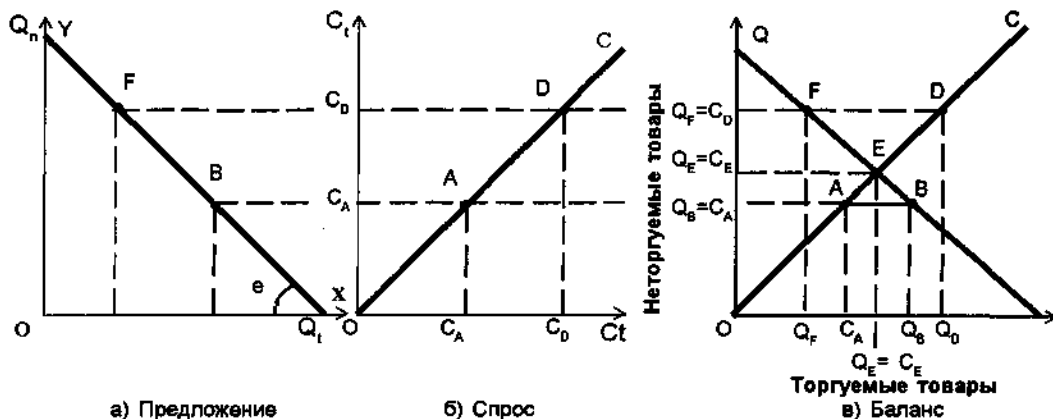


Рис. 4.10. Модель торгуемых/неторгуемых товаров

Если все существующие трудовые ресурсы используются на производство торгуемых товаров, то $Q_t = A_t \times L$, а $Q_n = 0$, тогда производство находится в точке X (рис. 4.10, а). Если, напротив, все трудовые ресурсы брошены на производство неторгуемого товара, то $Q_n = A_n \times L$, а $Q_t = 0$, тогда производство находится в точке Y. Прямая XY показывает все возможные комбинации производства торгуемых и неторгуемых товаров и является частным случаем кривой производственных возможностей.

Угол наклона прямой XY (е) равен относительной цене торгуемых товаров, выраженной через цену неторгуемых товаров, которую в модели ТНТ называют реальным обменным курсом.

@ *Реальный обменный курс* (real exchange rate) — относительная цена торгуемых товаров, выраженная через цену неторгуемых товаров¹. Если

W — уровень зарплаты, а

e — реальный обменный курс, то стоимость труда, необходимого для производства единицы торгуемого и неторгуемого товара, составляет:

$$P_t = \frac{W}{A_t}, \quad (4.18)$$

$$P_n = \frac{W}{A_n}.$$

Разделив первое уравнение (4.18) на второе, получаем формулу реального обменного курса для модели ТНТ:

$$e = \frac{P_t}{P_n} = \frac{A_n}{A_t}. \quad (4.19)$$

Формирование спроса

Посмотрим теперь на модель со стороны спроса. Предположим, что инвес-

тиции отсутствуют, спрос предъявляется только на потребление и что:

C_t — потребление торгуемых товаров,

C_n — потребление неторгуемых товаров,

причем вне зависимости от уровня расходов торгуемые и неторгуемые товары потребляются в одинаковой пропорции, то есть соотношение C_t/C_n постоянно. Исходя из этих предположений, график возможных альтернатив расходов будет выглядеть как прямая ОС на рисунке 4.10, б. Когда спрос низкий, потребление обоих товаров невелико (точка А), когда спрос повышается, потребление обоих товаров возрастает (точка D).

Для того чтобы построить равновесную модель ТНТ, необходимо учитывать, что неторгуемые товары по определению не могут экспортироваться или импортироваться. Поэтому внутреннее потребление неторгуемых товаров должно быть равно их производству. В отличие от них, торгуемые товары могут экспортироваться и импортироваться, и поэтому размеры потребления торгуемых товаров могут отличаться от размеров их внутреннего производства. Алгебраически это значит, что:

$$Q_n = C_n, \quad (4.20)$$

$$CAB = X_t - IM_t = Q_t - C_t,$$

где CAB — торговый баланс (платежный баланс по текущим операциям),

X_t — экспорт торгуемого товара,

M_t — импорт торгуемого товара.

Как видно, торговый баланс, определяемый как разность экспорта и импорта, в случае с торгуемыми товарами равен разности их производства и потребления.

Баланс торгуемых/неторгуемых товаров

Если совместить график производственных возможностей (рис. 4.10, а) и график альтернативных расходов потребителей (рис. 4.10, б), получается сба-

¹ Позже мы увидим, что реальным обменным курсом называют также текущий обменный курс, поделенный на темп инфляции. Тем самым один и тот же термин обозначает различные понятия международной экономики.

лансированная модель ТНТ (рис 4.10, а). Пусть потребление (спрос) находится в точке А, в которой потребление неторгуемых товаров составит C_A и должно быть равно их производству Q_B (по вертикальной оси), а потребление торгуемых товаров составит C_A , тогда как их производство Q_B (по горизонтальной оси) окажется в точке В. То есть неторгуемые товары полностью потребляются, а по торгуемым товарам имеется избыток производства над потреблением, что и приведет к положительному торговому сальдо АВ. Если же в силу растущих доходов потребление увеличится до уровня точки D, то производство должно быть в точке F, что также предполагает равенство производства и потребления неторгуемых товаров ($Q_F = C_D$ по вертикальной оси), но нехватку торгуемых товаров.

Точка Е, находящаяся на пересечении прямой производственных возможностей (предложения) и прямой потребления (спроса), показывает то место на графике, в котором модель ТНТ находится в полном равновесии. В данном случае полное равновесие подразумевает равенство производства и потребления одновременно и торгуемых ($Q_E = C_E$ по горизонтальной оси), и неторгуемых товаров ($Q_E = C_E$ по вертикальной оси). Такое полное равновесие подразумевает одновременно внутреннее равновесие (равновесие между производством и потреблением неторгуемых товаров, что принято как аксиома) и внешнее равновесие (равенство экспорта и импорта торгуемых товаров, или, что то же самое, равенство нулю торгового баланса, $CAB = 0$).

Главный же вывод из модели ТНТ вытекает из различий воздействия роста спроса на предложение торгуемых и неторгуемых товаров. Если потребление повышается до точки D, то производство неторгуемых товаров оказывается в точке F. Как видно из рисунка 4.10, в, повышение спроса на неторгуемые товары удовлетворяется через увеличение их производства с Q_B до Q_F по вертикальной оси. Чтобы обеспечить такое высокое производство нетор-

гуемых товаров, страна вынуждена сократить внутреннее производство торгуемых товаров с Q_D до Q_F по горизонтальной оси. Но чтобы обеспечить товарами высокое потребление в точке D, страна вынуждена импортировать торгуемые товары в размере, на который было сокращено их производство, то есть $(Q_F - Q_D)$. Тем самым рост производства неторгуемых товаров происходит за счет переключения на них факторов производства с производства торгуемых товаров. В более общем плане эта закономерность выражается через правило соотношения производства торгуемых и неторгуемых товаров.

@ *Правило торгуемых/неторгуемых товаров* (tradables/non-tradables rule) — повышение совокупного спроса приводит к увеличению производства неторгуемых товаров, сокращению производства торгуемых товаров и росту импорта. Снижение совокупного спроса приводит к увеличению производства торгуемых товаров, сокращению производства неторгуемых товаров и росту экспорта.

Логика данного правила с легкостью подтверждается практикой: если возросший спрос на неторгуемые товары может быть удовлетворен только увеличением внутреннего производства, то растущий спрос на торгуемые товары можно покрыть и за счет импорта (пример 4.5).

Итак, модель торгуемых/неторгуемых товаров свидетельствует, что, с одной стороны, повышение совокупного спроса, в том числе и со стороны мирового рынка, приводит к увеличению производства неторгуемых товаров и сокращению производства торгуемых товаров внутри страны. Поскольку возросший спрос на неторгуемые товары не может быть удовлетворен за счет импорта, а только путем увеличения внутреннего производства, это приводит к отвлечению ресурсов от выпуска торгуемых товаров, падению их производства и экспорта и увеличению импорта. С другой стороны, снижение совокупного спроса

Пример 4.5

Практическое применение модель ТНТ, как правило, находит при анализе экономических ситуаций, связанных с резкими изменениями в доходах или стоимости природных ресурсов. Например, СССР с середины 80-х годов активно брал внешние займы, обеспечивая тем самым своим гражданам уровень потребления, превосходящий внутреннее производство. К началу 90-х гг., и особенно после распада СССР, западные кредиторы стали все более настойчиво требовать возврата долгов, а новые займы — сопрягать со все более жесткими условиями. Очевидно, что для России, которая стала правопреемницей всех внешних активов и пассивов СССР, переход к ситуации, когда надо оплачивать долги, означал сдвиг в пропорциях внутреннего производства торгуемых и неторгуемых товаров. Точнее говоря, чтобы изыскать средства и оплатить долги, страна должна преодолеть торговый дефицит и обеспечить положительное сальдо торгового баланса. Это, в свою очередь, предполагает сокращение потребления по отношению к производству. Когда сокращается потребление, внутренний спрос как на торгуемые, так и на неторгуемые товары падает. Но на торгуемые товары, в отличие от неторгуемых, есть спрос из-за рубежа. Поэтому в отраслях, производящих неторгуемые товары (прежде всего строительство, услуги), вполне возможен застой, рост безработицы. В отраслях, выпускающих торгуемые товары, может быть рост и увеличение занятости. Как только произойдет сдвиг в производстве от неторгуемых товаров к торгуемым, станет возможным обеспечение положительного сальдо торгового баланса. Однако этот сдвиг, как показал опыт многих латиноамериканских стран, и прежде всего Чили, в начале 80-х гг., влечет за собой серьезные социальные проблемы в виде безработицы и необходимости переквалификации рабочей силы, которые должны стать предметом пристального внимания правительства.

В экономической истории известны также и случаи, когда сдвиг в соотношении производства торгуемых и неторгуемых товаров обуславливался резким изменением в цене природных ресурсов (открытие новых залежей, скачки цен на нефть в середине 70-х гг.). Этот случай модели ТНТ в экономической литературе получил название «голландской болезни» (The Dutch Disease). Голландия обнаружила в 60-е гг. большие запасы природного газа в Северном море. Но чем больше Голландия добывала и продавала газа, тем больше рос реальный обменный курс голландской валюты и тем больше приходил в упадок экспорт других промышленных товаров. Это происходило потому, что факторы производства перетекали из производства традиционно торгуемых промышленных товаров в производство неторгуемых (добыча газа). Потребление неторгуемых товаров росло. Добыча газа требовала все больше капитала, технологии, рабочей силы. Но единственный способ покрыть спрос на неторгуемые товары — увеличить их производство, что можно сделать только за счет сокращения выпуска торгуемых товаров, что и произошло. Другой пример — Колумбия, которая традиционно зависит от экспорта кофе (45% в 1974 г.). Засуха в Бразилии и землетрясение в Гватемале в 1975 г. привели к тому, что спрос на колумбийский кофе на мировом рынке резко возрос. Производители в Колумбии ответили на возросший спрос увеличением производства кофе на 76% в 1974–1981 гг., а экспортные поступления за то же время подскочили на 300%. Но в результате реальный обменный курс колумбийской валюты возрос примерно на 20% практически за тот же период, что сильнее всего ударило по конкурентоспособности других колумбийских торгуемых товаров. В полном соответствии с теорией, цены таких неторгуемых товаров, как строительство, государственные услуги, возросли на 2–4%, выпуск торгуемых товаров, кроме кофе (текстиль, бумага, нефтепродукты, резина), в буквальном смысле обрушился на 5–8% за те же пять лет. Голландской болезнью «переболели» многие страны, такие как Великобритания, Норвегия, Австралия, Мексика. Причина была одна и та же — сдвиг в соотношении объемов производства торгуемых и неторгуемых товаров под воздействием изменившегося внешнего спроса.

в силу необходимости обеспечить выплаты за рубеж (например, на покрытие внешнего долга) приводит к росту производства торгуемых товаров, увеличению их экспорта и сокращению им-

порта. Это приводит также к сокращению производства неторгуемых товаров внутри страны, что может привести к серьезным социальным последствиям.

6. РЕЗЮМЕ

1. Современная теория международной торговли уделяет одинаковое внимание и спросу, и предложению товаров. Предложение характеризуется предельным уровнем трансформации, а спрос — предельным уровнем замещения. Баланс до того, как страны вступили в торговые отношения друг с другом, устанавливается путем взаимодействия между предельным уровнем трансформации и предельным уровнем замещения на внутреннем рынке каждой из стран. Баланс в условиях торговли основан на соотношении методом проб и ошибок относительной цены товара внутри страны с его ценой за рубежом и постепенном продвижении в направлении цены равновесия. Каждая страна наращивает производство товара своего относительного преимущества и продает его в другую страну в обмен на товар относительного преимущества этой страны. Поскольку в реальном мире издержки замещения непостоянны, в результате торговли не происходит полной специализации каждой из стран на производстве товаров своего относительного преимущества. В результате торговли каждая страна получает преимущество из-за того, что она вступила в торговые отношения с другими странами (выигрыш от обмена), и из-за того, что в условиях торговли она сосредоточила свои усилия на производстве товаров, по которым она имеет относительное преимущество (выигрыш от специализации). Стандартная модель международной торговли может проявляться через частные случаи. В случае торговли между малой и большой странами разница заключается в том, что внутренние относительные цены малой и большой страны никак не влияют на мировую относительную цену, которая устанавливается под воздействием спроса и предложения больших стран, и в том, что малая страна получает все выгоды от

торговли, не деля их со страной — торговым партнером. В частном случае совпадения производственных возможностей стран-партнеров торговля основывается на различиях в предпочтениях потребителей, и выгоды получает каждая из торгующих стран.

2. Стандартная модель международной торговли является моделью общего равновесия в международной торговле и связывает спрос и предложение на товары внутри страны со спросом и предложением на них из-за рубежа. Она основана на понятии взаимного спроса, который показывает, какое количество импортного товара требуется стране, чтобы побудить ее продавать различные количества другого товара на экспорт. Модель позволяет изучать все основные параметры международной торговли и связанные с ней параметры национальной экономики. Она показывает условия производства (предложения) и предпочтения потребителей (спроса), а также размеры производства и потребления и относительные товарные цены в условиях отсутствия торговли, так же как и относительное преимущество каждой из стран. В условиях торговли модель показывает уровень специализации стран на производстве каждого товара, физический объем торговли, условия торговли, выигрыш от торговли и его распределение между странами. Общее/международное равновесие достигается тогда, когда одновременно уравниваются спрос и предложение на товар во внутренней и международной торговле (на внутреннем и мировом рынках).

3. Исходя из стандартной модели международной торговли, возможно определить количественно все ее основные параметры. Судя по номинальным стоимостным объемам, международная торговля продолжает оставаться ведущей формой международных экономических отношений.

Темпы роста международной торговли стабильно превышают темпы роста мирового промышленного производства; темпы роста международной торговли развивающихся стран в среднем выше темпов роста международной торговли развитых стран. Экспорт и импорт рассчитываются каждой страной в натуральных и стоимостных показателях. Стоимостные показатели торговли обычно рассчитываются в национальной валюте и переводятся в доллары США для целей международного сопоставления. Экспорт рассчитывается на базе FOB, импорт — на базе CIF. Индустриальные страны занимают примерно $\frac{2}{3}$ стоимостного объема мирового экспорта, тогда как на развивающиеся государства, включая страны с переходной экономикой, приходится примерно $\frac{1}{3}$ мирового экспорта. В товарной структуре мирового экспорта более $\frac{2}{3}$ приходится на продукцию обрабатывающей промышленности, причем их удельный вес увеличивается, и около $\frac{1}{3}$ — на сырьевые и продовольственные товары.

4. Соотношение экспортных и импортных цен страны, выраженное через соотношение цен на определенный товар или через соотношение индекса экспортных и индекса импортных цен, называется условиями торговли. Его рост ведет к увеличению благосостояния страны, а падение — к ухудшению. Увеличение предложения (экономический рост) и увеличение спроса (перераспределение доходов) могут оказывать влияние на условия торговли. Рост может быть импортозамещающим и экспортотраслирующим. Для конкретной страны выгоден импортозамещающий тип внутриэкономического роста и экспортотраслирующий тип роста в ос-

тальном мире, который улучшает ее условия торговли с остальным миром. Напротив, экспортотраслирующий тип внутриэкономического роста и импортозамещающий рост в остальном мире ухудшают условия торговли данной страны. Влияние перераспределения доходов на условия торговли следующее: если страна-донор имеет более высокую предельную склонность к расходам на свой экспортный товар, чем страна-получатель, то передача доходов ухудшает условия торговли страны-донора; если же страна-донор имеет более низкую предельную склонность к расходам на свой экспортный товар, чем страна-получатель, то передача доходов улучшает условия торговли страны-донора.

5. Модель торгуемых/неторгуемых товаров свидетельствует о том, что, с одной стороны, повышение совокупного спроса, в том числе и со стороны мирового рынка, приводит к увеличению производства неторгуемых товаров и сокращению производства торгуемых товаров внутри страны. Поскольку возросший спрос на неторгуемые товары не может быть удовлетворен за счет импорта, а только путем увеличения внутреннего производства, это приводит к отвлечению ресурсов от выпуска торгуемых товаров, падению их производства и экспорта и увеличению импорта. С другой стороны, снижение совокупного спроса в силу необходимости обеспечить выплаты за рубеж (например, на покрытие внешнего долга) приводит к росту производства торгуемых товаров, увеличению их экспорта и сокращению импорта. Это приводит также к сокращению производства неторгуемых товаров внутри страны, что может привести к серьезным социальным последствиям.

7. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы на повторение

1. Перечислите основные черты стандартной модели международной торговли.

2. Дайте определение понятий предельного уровня трансформации и предельного уровня замещения. Что между ними общего и что различно?

3. Почему стандартная модель предполагает возрастающие издержки замещения? Что это значит?

4. Из каких компонентов складывается выигрыш от торговли в стандартной модели? Дайте их определение.

5. В чем особенности стандартной модели применительно к малой стране?

6. Может ли торговля развиваться только на основе различий в предпочтениях потребителей в разных странах? Почему?

7. Объясните экономический смысл понятия взаимного спроса применительно к международной торговле.

8. Что такое общее международное равновесие?

9. Дайте определение понятию условий торговли. Каковы их главные компоненты и виды?

10. В каком случае экспорт и импорт считаются эластичными и в каком — неэластичными?

11. Из каких компонентов состоит влияние изменения цен на спрос на импорт?

12. Определите с точки зрения влияния на международную торговлю понятия экспортрасширяющего роста, импортозамещающего роста и нейтрального роста.

13. Дайте определение торгуемых и неторгуемых товаров.

14. Как определяется реальный обменный курс в модели торгуемых/неторгуемых товаров?

15. В чем заключается правило торгуемых/неторгуемых товаров?

Проблемы для обсуждения

16. Япония экспортирует в основном промышленные продукты (в том числе автомобили) и импортирует сырье (в том числе продовольствие и нефть). Какое воздействие окажут на условия торговли Японии следующие события:

а) война на Ближнем Востоке, которая прервет поставки нефти;

б) рост экспорта корейских автомобилей на основные японские экспортные рынки;

в) разработка в США нового способа получения энергии;

г) плохой урожай в России?

17. Какое влияние оказывают изменения в условиях торговли на спрос и предложение в международной торговле? Почему?

18. Если условия торговли Рос-

сии улучшатся, как это повлияет на реальный доход? Объясните причины.

19. В 90-е годы международное сообщество не раз вводило эмбарго на торговлю с отдельными странами (например, Ирак в 1990 г., Сербия в 1995 г.). С помощью концепции взаимного спроса объясните, как торговое эмбарго повлияло на условия торговли этих стран и на объемы их внешней торговли.

20. Имеет ли смысл международное сравнение уровня жизни в отдельных странах по показателю уровня дохода на душу населения, принимая во внимание, что разница в ценах на торгуемые товары в различных странах зачастую зависит от искусственных барьеров на пути торговли?

21. Объясните, какие из перечисленных товаров являются торгуемыми, а какие — неторгуемыми и при каких

условиях: а) нефть, б) песок, в) станки, г) молоко, д) страхование личного имущества, е) вино.

Задачи

22. С конца 80-х годов начался переход от централизованной плановой к рыночной системе большой группы стран бывшего СССР и Восточной Европы. Они стали объектом крупномасштабного финансирования со стороны развитых стран, прежде всего Германии и США. Произошел сдвиг в перераспределении доходов от развивающихся, и прежде всего латиноамериканских, стран в пользу восточноевропейских. Как он повлияет на цены и условия торговли США и Германии?

23. Страна производит трудоемкие костюмы и требующую интенсивного использования земли свинину. Допустим, что существенная часть трудовых ресурсов перемещается в производство экспортного товара, которым является одежда.

А. Если это Латвия, малая страна, какое воздействие этот сдвиг окажет на соотношение объемов производства костюмов и свинины?

Б. Если это Россия, большая страна, как такой сдвиг повлияет на мировое предложение костюмов и свинины?

В. Каково влияние роста экспорта одежды на условия торговли страны?

Г. Что произойдет с ценами и условиями торговли, если расширится количество земельных ресурсов, которые используются для производства свинины?

24. Пусть предельная производительность труда в производстве торгуемых товаров $A_t = 3$, в производстве неторгуемых — $A_n = 2$, общее количество труда, имеющееся в экономике, $L = 120$ человеко-часов в год, зарплата $W = 12$ долл. в час.

А. Составьте уравнение кривой производственных возможностей торгуемых и неторгуемых товаров. Каковы координаты точек, ее определяющих?

Б. Определите цену торгуемых и неторгуемых товаров.

В. Определите реальный обменный курс.

25. В 1973–1974 годах мировая цена на нефть увеличилась в 4 раза. За это же время стоимостный объем импорта нефти США возрос в 3 раза. Является американский спрос на импорт нефти эластичным или неэластичным?

26. России западные страны предложили 1 млрд. долл. в виде безвозмездной помощи. Россия импортирует из западных стран оборудование и экспортирует туда лес. Предельная склонность к потреблению леса в России — 0,2, а в развитых странах — 0,8.

А. Как это повлияет на условия торговли России?

Б. Следует ли ей принимать такую помощь?

В. Если главным условием помощи будет закупка за ее счет оборудования в развитых странах, следует ли ее принимать?

27. Экспорт и импорт всех стран мира, вместе взятых, в 1988–1990 годах составил в текущих ценах (в млрд. долл.):

	1988 г.	1989 г.	1990 г.
Экспорт	2743	2962	3379
Импорт	2840	3075	3496

А. В чем заключается причина различий между стоимостью мирового экспорта и импорта?

Б. Оцените примерную стоимость фрахта и страхования в процентах от стоимости импорта.

В. Можно ли по этим данным вычислить внешнеторговое сальдо и оборот?

Глава 5

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Есть мыслители, не признающие абсолютного значения теории свободной торговли. Но эти мыслители не принадлежат к школе Адама Смита. Основная идея их гораздо шире воззрений Адама Смита.

Н.Г.Чернышевский. «Политико-экономические письма к президенту Американских Соединенных Штатов Г.К.Кэре»

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Закон убывающей отдачи
Полный продукт труда
Предельная производительность труда
Предельный продукт труда
Ревверс
спроса
факторов производства
Теоремы
Рыбчинского
Самуэльсона—Джонса
Столпера—Самуэльсона

Теория специфических факторов
производства
Фактор производства
специфический
мобильный
Эластичность замещения
Эффект масштаба
внешний
внутренний

1. РАЗВИТИЕ КЛАССИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Во времена Чернышевского мыслители, отрицавшие свободу торговли в толковании А.Смита, в основном ограничивались критикой его воззрений. Мыслители, реально сумевшие предложить стройные теории, альтернативные классическим, появились только в середине XX века. В предыдущих главах были рассмотрены классические и неоклассические теории международной торговли, анализировавшие ее в основном со стороны предложения, а также стандартная теория общего равновесия, рассматривающая международную торговлю преимущественно со стороны спроса. И те и другие подходы активно используются для решения практических задач.

Ограниченность теорий

Общей слабой стороной их всех является то, что для того, чтобы они подтверждались практикой, требуется соблюдение многочисленных ограничений и допущений. В реальной жизни, разумеется, поставить «чистый эксперимент» удастся очень редко. Статистические данные приходится очищать от многочисленных наслоений только для того, чтобы удовлетворить многочисленным допущениям, на которых основываются теории международной торговли. Но даже когда и удастся получить в результате многочисленных и весьма усложненных пересчетов необходимую статистику, эмпирическая

проверка теорий, как, например, в случае с парадоксом Леонтьева, далеко не всегда подтверждает их истину.

Поэтому экономисты второй половины XX столетия продолжают активный поиск новых теорий, объясняющих различные аспекты международной торговли. Отталкиваясь от классических теорий, новейшие теории идут одним из следующих направлений:

- развивают принципы классических теорий, распространяя их на большее количество товаров, стран и факторов производства и показывая, что, несмотря на увеличение количества переменных, основные постулаты теории остаются справедливыми (теории специфических факторов производства);

- не подвергая сомнению справедливость классических теорий в целом, изучают отдельные стороны международной торговли, которые не покрыты ими либо в силу умышленно сделанных авторами допущений и абстракций, либо в силу недостатков самих теорий. Современные экономисты разработали новые модели и доказали ряд теорем, которые позволили ответить на многие вопросы, оставленные открытыми классическими теориями (теории распределения доходов от международной торговли, теория пересекающегося спроса);

- наконец, некоторые новейшие теории утверждают, что классические теории не объясняют современную международную торговлю и нуждаются в замене новыми теориями (теория эффекта масштаба, модель внутриотраслевой международной торговли, динамические модели международной торговли).

Нетрадиционные подходы

Если обозначить теорию абсолютных преимуществ (АП), теорию сравнительных преимуществ (СП) и теорию соотношения факторов производства (СФП), то схема развития классических теорий современными экономистами

выглядит следующим образом (табл. 5.1). Для объяснения современной международной торговли зачастую вполне достаточно оказывается лишь несколько развитых классических теорий, но в некоторых случаях требуются и совершенно новые теории.

В основной своей части новейшие подходы развивают теорию международной торговли со стороны предложения и в основном представляют собой вариации на темы классической теории абсолютных сравнительных преимуществ Смита—Рикардо и теории соотношения факторов производства Хекшера—Олина. Классические теории в целом работают и при увеличении свыше двух числа факторов производства, торгуемых товаров и торгующих стран, при учете транспортной составляющей в торговле наличия тарифов и других барьеров на пути торговли, при существовании различий вкусов предпочтений потребителей в различных странах.

Теории специфических факторов производства, теорема Столпера—Самуэльсона и теорема Рыбчинского, теория взаимного спроса, теория реверса факторов производства, теорема и клеточная диаграмма выравнивания цен на факторы производства и другие теории развивают отдельные направления классических теорий, отнюдь не отрицая их. Более того, эта группа новейших теорий доказуема только исходя из предпосылки справедливости классических теорий, из которых они вытекают.

Наконец, теории эффекта масштаба, технологического роста и цикла жизни товара в международной торговле, внутриотраслевой торговле, несовершенной конкуренции и некоторые другие исповедуют принципиально новые, отличные от классических, подходы к объяснению международной торговли. Они практически отрицают классические модели, полагая их приемлемыми во время их создания, но несовершенными и не могущими объяснить сложную структуру международной торговли сегодня. Если новейшие теории международной торговли, развивающие класси-

ТАБЛИЦА 5.1

Развитие теорий международной торговли

Допущения классических теорий		Что, если	Какой теорией объясняется	Авторы
1. Существует только один фактор производства — труд	ПА, СП	Факторов производства больше	Теория соотношения факторов производства	Хекшер—Олин
2. Существуют только две страны, только два товара и только два фактора производства	ПА, СП	Стран и товаров больше, чем два	Теория сравнительных преимуществ, распространенная на большее количество стран и товаров	Рикардо—Самуэльсон
	СФП	Факторов больше, чем два	Теория соотношения факторов производства, распространенная на большее количество факторов	Хекшер—Олин
3. Различий в наделенности стран факторами производства не существует	ПА, СП	Обеспеченность стран факторами производства неодинакова	Теория соотношения факторов производства, распространенная на большее количество факторов	Хекшер—Олин
4. Технология одинакова в разных странах	СФП	Страны используют различную технологию	Теория соотношения факторов производства, если технология рассматривается как фактор производства	Хекшер—Олин
		Технология изменяется с течением времени	Теория технологического разрыва	Познер (1961 г.)
			Теория жизненного цикла товара	Вернон (1966 г.)
5. В обеих странах товар 1 является трудоемким, а товар 2 — капиталоемким	СФП	Один и тот же товар является трудоемким в трудонасыщенной стране, но капиталоемким в капиталонасыщенной стране	Теория реверса факторов производства	Минхас (1962 г.), Болл (1966 г.)

Продолжение таблицы 5.1

Допущения классических теорий		Что, если	Какой теорией объясняется	Авторы
6. Отсутствует эффект масштаба — увеличение в обеих странах затрат факторов производства на определенную величину ведет к росту производства товаров на эту же величину	ПА, ОП, СФП	Имеет место эффект масштаба, в результате которого рост затрат факторов на определенную величину приводит к большему росту производства	Модель эффекта масштаба применительно к международной торговле	Кэмп (1964 г.), Кругман (1979 г.)
7. Полной специализации каждой из стран на производстве определенного товара не существует	СФП	Каждая страна специализируется на производстве товара, по которому она имеет относительное преимущество	Теория сравнительных преимуществ	Смит, Рикардо
			Клеточная диаграмма выравнивания цен на факторы производства	Эджуорт
8. Вкусы и предпочтения потребителей в обеих странах одинаковы	СФП	Вкусы и предпочтения различны, но не настолько, чтобы отбить всякую охоту к взаимной торговле	Теория соотношения факторов производства	Хекшер—Олин
		Вкусы и предпочтения сильно различаются	Теория реверса спроса	
9. Существует совершенная конкуренция на рынке обоих товаров и на рынке обоих факторов производства, то есть факторы производства используются оптимально	СФП	Конкуренция несовершенная, существуют монополии	Теория внутриотраслевой торговли	Баласса
10. Факторы производства обладают абсолютной внутренней мобильностью, то есть могут без ограничения перемещаться между различными отраслями, но не между странами	ПА, ОП, СФП	Один из факторов является специфическим для конкретной отрасли и не может передвигаться между отраслями	Теория специфических факторов	Самуэльсон—Джонс

Продолжение таблицы 5.1

Допущения классических теорий		Что, если	Какой теорией объясняется	Авторы
		Факторы могут передвигаться между странами	Теорема выравнивания цен на факторы производства	Хекшер—Олин—Самуэльсон
11. Транспортных издержек, тарифов, квот и других препятствий на пути мировой торговли не существует	ПА, СП, СФП	Транспортные издержки, тарифы и квоты существуют	Теория соотношения факторов производства с учетом транспортной и иных составляющих	Хекшер—Олин
12. Все факторы производства в обеих странах используются полностью, и наделенность страны некоторой комбинацией ресурсов рассматривается как раз и навсегда данное	ПА, СП, СФП	Ресурсы, и особенно трудовые ресурсы, используются неполностью, существует безработица	Теория соотношения факторов производства применительно к развитым странам, кроме случаев экономического спада	Хекшер—Олин
13. Международная торговля между двумя странами сбалансирована	ПА, СП, СФП	Торговля несбалансирована, и страна вынуждена импортировать некоторую часть товаров, по которым у нее есть сравнительное преимущество, из-за рубежа	Теория соотношения факторов производства, поскольку торговый дисбаланс обычно не составляет существенной доли ВВП	Хекшер—Олин
14. Издержки производства остаются постоянными, а их снижение увеличивает спрос на товар	ПА, СП	Издержки производства растут	Стандартная модель международной торговли	Эджуорт, Хэберлер
15. Цена одного товара выражена в количестве труда, затраченного на производство другого	ПА, СП	Цена зависит от совокупного спроса на товар	Теория взаимного спроса	Милль, Маршалл

Продолжение таблицы 5.1

Допущения классических теорий		Что, если	Какой теорией объясняется	Авторы
16. Внешняя торговля не влияет на распределение доходов внутри страны, колебания цен и заработной платы отсутствуют	ПА, СП	Внешняя торговля оказывает влияние на распределение доходов внутри страны	Теория соотношения факторов производства	Хекшер—Олин
			Теория специфических факторов	Самуэльсон—Джонс
			Теорема роста цен факторов производства	Столпер—Самуэльсон
			Теорема воздействия роста факторов на производство в отраслях	Рыбчинский

ческие теории или вытекающие из них, рассматривают международную торговлю преимущественно со стороны предложения товаров, то новейшие теории, отрицающие классические, в равной степени уделяют внимание и предложению, и спросу на товары в международной торговле.

Итак, новейшие теории международной торговли либо развивают принципы классических теорий, распространяя их на большее количество товаров, стран и факторов производства, либо изучают отдельные стороны междуна-

родной торговли, которые по каким-либо причинам остались необъясненными классическими теориями. Эти две группы новейших теорий рассматривают международную торговлю преимущественно со стороны предложения товаров. Третья группа теорий полностью отрицает классические теории, объявляя их устаревшими, и предлагает собственное объяснение международной торговли. Эта группа теорий обычно в равной степени уделяет внимание анализу предложения и спроса на товары в международной торговле.

2. ТЕОРИЯ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

В течение всего его градоначальства глуповцы не только не садились за стол без горчицы, но даже развели у себя довольно обширные горчичные плантации для удовлетворения требованиям внешней торговли. «И процвела она вся, яко крин сельный, посылая сей горький продукт в отдаленнейшие места державы российской и получая взамен оного драгоценные металлы и меха».

М.Е.Салтыков-Щедрин. «История одного города»

Глуповцы для «удовлетворения требованиям внешней торговли» сконцентрировали свои усилия на весьма специфическом товаре — горчице — для производства которого они располагали специфическим фактором производства —

горчице — для производства которого они располагали специфическим фактором производства —

Биографическая справка 5.1

Пол Самуэльсон (Paul Samuelson, род. 1915) — один из наиболее известных американских экономистов, автор многочисленных исследований и популярного учебника по макроэкономике. Поскольку его родители много путешествовали, Самуэльсон, сын польских эмигрантов, будучи подростком, ходил в 14 различных средних школ в разных уголках США, закончил Чикагский и Гарвардский университеты. Начиная с первой статьи, опубликованной в 1937 г., он писал в среднем 5 статей в год на протяжении последующих 50 лет по всем мало-мальски значимым вопросам экономики. Уже в своей кандидатской диссертации, опубликованной отдельной книгой в 1947 г., Самуэльсон применил методы математического анализа экономики, что сразу вывело его в ряды наиболее известных американских экономистов. Несмотря на то что еще в бытность аспирантом Гарвардского университета он опубликовал 11 статей, Самуэльсона не взяли на кафедру. Ему пришлось пойти работать в находящийся неподалеку Массачусетский технологический институт, который в силу своей специализации на естественных науках никогда не считался центром экономических исследований. С приходом Самуэльсона он стал таковым. С 1940 г. Самуэльсон преподает в Чикагском университете. В 1970 г. за совокупность работ он первым среди американских экономистов был удостоен Нобелевской премии по экономике. Учебник основ макроэкономики выдержал более полутора десятков изданий. Собрание сочинений Самуэльсона, которые покрывают все мало-мальски значимые сферы экономической науки, составляет 5 увесистых томов. Наиболее значительный вклад в теорию международной экономики Самуэльсон внес, сформулировав теорию специфических факторов производства и доказав теоремы выравнивания цен на факторы производства и распределительных эффектов международной торговли.

землей, на которой могли создавать горчичные плантации. Однако теоретическая база под международную торговлю на основе специфического фактора производства была подведена сравнительно недавно.

Специфические и мобильные факторы

Как теория сравнительных преимуществ, так и теория соотношения факторов производства исходили из предпосылки, что страна обеспечена факторами производства, которые могут свободно перемещаться между отраслями, но не между странами. В случае теории сравнительных преимуществ таким фактором является труд, который может без ограничений перетекать в те отрасли, где за него больше платят. В теории соотношения факто-

ров производства мобильными предполагались какие-либо два фактора (труд и капитал), которые также могли двигаться между отраслями. Однако в реальном мире полная мобильность факторов, по крайней мере в краткосрочном плане, далеко не очевидна: например, природные ресурсы, используемые в машиностроении, не могут с легкостью быть использованы в сельском хозяйстве, так же как и капитал, овеществленный в сталеплавильном оборудовании, не может быть немедленно использован для выращивания пшеницы. Возникал правомерный вопрос: как будет развиваться международная торговля, если часть факторов производства не является мобильной и не может двигаться между отраслями, то есть является специфической только для данной отрасли?

Ответ на этот вопрос дали американские экономисты Пол Самуэльсон (Paul

Samuelson) и Рональд Джонс (Ronald Jones) в работах, опубликованных в 1971 году¹ (*биографическая справка 5.1*).

Представим, что страна производит, как обычно, два товара — товар 1 и товар 2. Но при этом она использует не один фактор производства, как в модели сравнительных преимуществ, и не два, как в модели соотношения факторов производства, а три фактора производства — труд, капитал и землю. Труд является мобильным внутри страны фактором, свободно перемещается между отраслями и используется для производства как товара 1, так и товара 2. В то же время капитал и земля являются специфическими факторами производства: капитал используется только для производства товара 1, а земля — только для производства товара 2.

@ *Специфический фактор* (specific factor) — фактор производства, характерный только для данной отрасли и не могущий перемещаться между отраслями.

@ *Мобильный фактор* (mobil factor) — фактор производства, свободно перемещающийся между отраслями.

Факторы производства используются следующим образом (табл. 5.2):

ТАБЛИЦА 5.2

Использование факторов производства

Факторы производства	Товар 1	Товар 2
Труд (мобильный фактор)	L_1	L_2
Капитал (специфический фактор для товара 1)	K	
Земля (специфический фактор для товара 2)		T

Условные обозначения:

L_1 — труд, используемый для производства товара 1;

L_2 — труд, используемый для производства товара 2;

K — капитал, используемый для производства товара 1;

T — земля, используемая для производства товара 2.

Если, как и прежде, Q_1 — объемы производства товара 1 и Q_2 — объемы производства товара 2, а $\bar{L}$ — общий объем рабочей силы в экономике, то полный продукт труда — функция зависимости объемов производства товара 1 и товара 2 от затраченного труда — выражается следующими формулами:

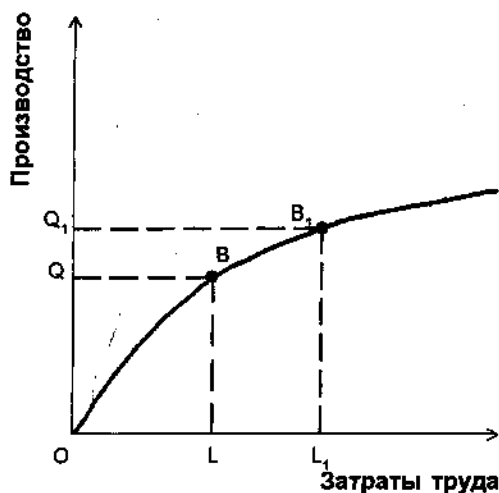
$$\begin{aligned} Q_1 &= Q_1(K, L_1), \\ Q_2 &= Q_2(T, L_2), \\ L_1 + L_2 &= \bar{L}. \end{aligned} \quad (5.1)$$

@ *Теория специфических факторов производства* (specific factors theory) — в основе международной торговли лежат различия в относительных ценах на товары, которые возникают в силу разной обеспеченности стран специфическими факторами производства, причем факторы, специфические для экспортного сектора, развиваются, а факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, сокращаются.

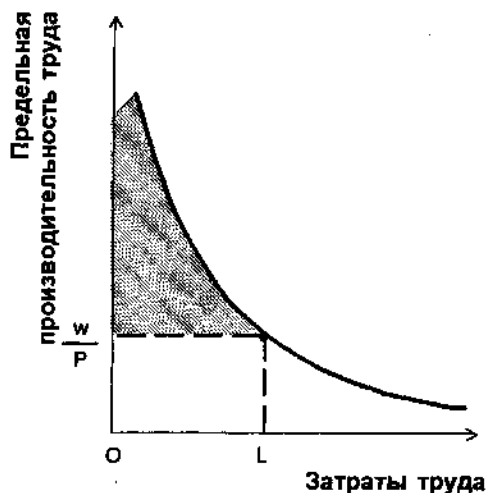
Теория специфических факторов производства основывается на известном из общей экономической теории законе убывающей отдачи, который утверждает, что каждая дополнительная единица труда, вложенного в производство, обеспечивает все меньший рост его объемов.

@ *Закон убывающей отдачи* (law of diminishing returns) — при неизменном количестве остальных факторов производства предельный продукт труда убывает по достижении некоторого объема производства.

¹ См. Samuelson P. Ohlin Was Right//Swedish Journal of Economics. — 1971. — No. 73; Jones R. A Three-Factor Model in Theory, Trade, and History // Trade, Balance of Payments and Growth: Essays in Honor of C.P. Kindleberger. — Amsterdam, 1971. — P. 3—20.



а) Полный продукт труда



б) Предельный продукт труда

Рис. 5.1. Убывающая отдача труда

Эту тенденцию графически можно показать двумя способами. На рисунке 5.1,а кривая полного продукта труда показывает зависимость объемов производства от объемов затрат труда. При этом прирост расхода труда на единичную величину OL привел к увеличению выпуска продукции на величину OQ , а прирост труда на еще одну такую же единицу LL_1 дал уже значительно меньший, по сравнению с изначальным, прирост производства — только на QQ_1 . На рисунке 5.1,б та же информация представлена в виде кривой предельного продукта труда, показывающей взаимосвязь затрат труда с его предельной производительностью. Предельная производительность труда убывает: чем больше растут затраты труда, тем меньше становится его предельная производительность.

@ *Предельная производительность труда* (marginal productivity of labor — *MPL*) — величина прироста совокупного дохода в результате использования дополнительной единицы труда.

Если при рыночной цене товара P зарплата равняется w , то фирме выгодно нанять L рабочей силы. Заштрихо-

ванный участок показывает отдачу на другие факторы производства (землю, капитал). Для целей модели специфических факторов критически важным является различие между постоянной отдачей, при которой рост затрат труда на единицу увеличивает выпуск тоже на единицу, и убывающей отдачей, при которой рост затрат труда на единицу тоже ведет к росту производства, но меньше, чем на единицу.

Внутреннее равновесие

Графики полного продукта труда, показывающие зависимость объемов производства, соответственно, товаров 1 и 2 от затрат труда на их создание, можно объединить в один график (рис. 5.2). График разделен на четыре квадранта — I, II, III и IV. Квадранты II и IV представляют собой кривые полного продукта труда для товаров 2 и 1, соответственно. Это практически график рисунка 5.1,а для каждого товара 1 и 2, но только несколько повернутый вокруг точки O . Поскольку труд считается мобильным фактором, в квадранте III прямой AB , наклоненной под углом 45 градусов к осям, на которых отложены затраты труда, показаны все возможные альтернати-

для производства товаров 1 и 2, пока предельная производительность труда, умноженная на цену товара, не станет равной зарплате, то есть

$$\begin{aligned} MPL_1 \times P_1 &= w, \\ MPL_2 \times P_2 &= w. \end{aligned} \quad (5.2)$$

Тем самым можно рассматривать уравнения 5.2 как функцию спроса на труд для производства товаров 1 и 2. Если зарплата падает, то предпринимателю становится выгодно нанимать больше рабочей силы. Из-за того, что в модели специфических факторов труд является мобильным фактором, его цена (зарплата) в различных отраслях предполагается одинаковой. Если бы она не была одинаковой, то в силу своей мобильности трудовые ресурсы переместились бы в отрасли с более высокой зарплатой, выровняв ее. В то же время, как мы предположили выше, в уравнении 5.1, общее количество труда в стране ограничено и он используется полностью.

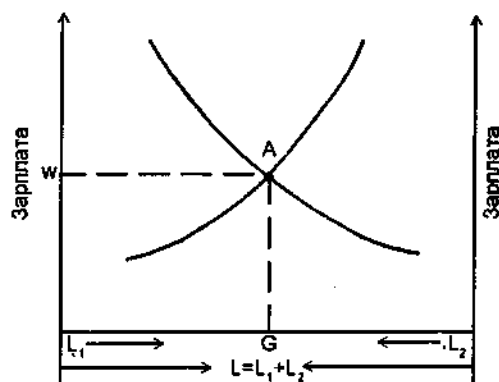


Рис. 5.3. Распределение мобильного фактора между отраслями

На базе этой информации можно построить график распределения рабочей силы между производством товаров 1 и 2 (рис. 5.3). Горизонтальная ось показывает общее количество трудовых ресурсов в экономике, с правой стороны откладываются затраты труда на производство товара 1, с левой — на производство товара 2, а точка G пере-

несена с рисунка 5.2 и показывает распределение трудовых ресурсов между производством товаров 1 и 2 при существующем уровне спроса на них. Отталкиваясь от левой шкалы зарплат, можно получить кривую спроса на труд для производства товара 1 ($P_1 \times MPL_1$), которая фактически представляет собой кривую предельного продукта труда из рисунка 5.1,а, умноженную на цену товара 1. Кривая показывает, что с ростом зарплаты спрос на труд уменьшается. Аналогичным образом, отталкиваясь от правой шкалы зарплат, можно построить кривую спроса на труд для производства товара 2 ($P_2 \times MPL_2$), которая является также кривой предельного продукта, умноженной на цену товара 2. Точка пересечения кривых A указывает на уровень зарплат w , при которой размеры трудовых ресурсов, необходимых для производства товара 1 и товара 2, равны трудовым ресурсам, имеющимся в распоряжении страны, а граница их распределения между отраслями находится в точке G.

Международный баланс

Как уже известно из модели сравнительных преимуществ, любое одновременное изменение цен на товары 1 и 2 не приводит к изменению их относительной цены. Однако изменение цены только одного из товаров или непропорциональное изменение цен на оба товара приводят к изменению относительной цены. А любой сдвиг в относительной цене товара в одной стране по сравнению с относительной ценой этого же товара в другой стране является предпосылкой развития торговли между ними. Различия в относительных ценах — основа торговли. Относительные цены могут различаться в силу различий либо относительного спроса на товар в каждой из стран, либо их относительного предложения. Вытекая из теории Хекшера—Олины, теория специфических факторов исходит из того, что спрос на товары в первой и второй

стране одинаков, различается лишь предложение. Различия в предложении проистекают из неодинаковой обеспеченности стран факторами производства.

При этом специфичность факторов для производства определенного товара также играет свою роль. Модель предполагает, что факторов производства три — капитал и земля (специфические факторы для товаров 1 и 2, соответственно) и труд (мобильный), а страны две (I и II). В результате возможны три варианта (рис. 5.4).

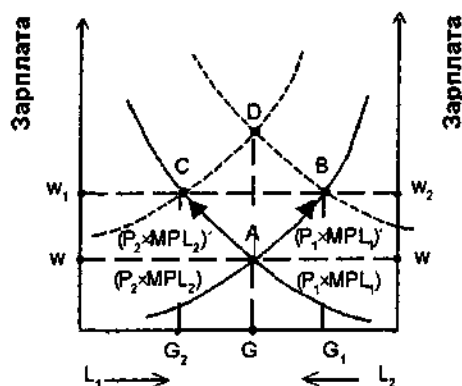


Рис. 5.4. Изменение предложения под влиянием специфических факторов производства

• В первой стране больше, чем во второй, капитала (специфический фактор) и меньше земли. При увеличении предложения капитала и неизменных размерах других факторов возрастет предельная производительность труда в производстве товара 1, ибо капитал является специфическим фактором его производства. Поэтому кривая спроса на труд, используемый для производства товара 1, сдвинется вправо от $(P_1 \times MPL_1)$ к $(P_1 \times MPL_1)'$. При этом в отрасли, производящей товар 1, произойдет рост заработной платы с w до w_1 , точка равновесия переместится из А в В и, как следствие, часть рабочих в количестве GG_1 перейдет в отрасль, производящую товар 1, из отрасли, производящей товар 2.

• Во второй стране больше, чем в первой, земли (специфический фак-

тор) и меньше капитала. При увеличении предложения земли и неизменных размерах других факторов возрастет предельная производительность труда в производстве товара 2, ибо земля является специфическим фактором его производства. Поэтому кривая спроса на труд, используемый для производства товара 2, сдвинется влево от $(P_2 \times MPL_2)$ к $(P_2 \times MPL_2)'$. При этом в отрасли, производящей товар 2, произойдет рост заработной платы с w до w_2 , точка равновесия переместится из А в С и, как следствие, часть рабочих в количестве GG_2 перейдут в отрасль, производящую товар 2, из отрасли, производящей товар 1.

• Первая и вторая страны примерно одинаково обеспечены капиталом и землей, но в одной из стран больше рабочей силы, чем в другой (мобильный фактор). Разная обеспеченность рабочей силой мало влияет на предложение товаров 1 и 2. Это связано с тем, что для роста предложения рабочей силы необходимо увеличить цену рабочей силы (зарплату), что пропорционально увеличивает цену товаров 1 и 2. В результате кривые спроса на труд в отрасли, производящей товар 1, так же как и в отрасли, производящей товар 2, просто сместятся вверх, точка равновесия переместится в D, но распределение трудовых ресурсов между отраслями от этого не изменится, оставаясь в точке G.

Эти сдвиги в кривых предложения под воздействием специфических факторов производства являются предпосылками торговли между двумя странами. Как известно, относительная цена товара 1, выраженная через цену товара 2, в международной торговле устанавливается на пересечении кривой относительного мирового предложения и относительного мирового спроса (рис. 5.5). Спрос считается постоянным, а мобильный фактор (рабочая сила) — одинаковым по размерам в странах I и II. На горизонтальной оси показано относительное количество товара 1, а на вертикальной — его относительная цена. И количество, и цена выражены, соответственно, через количество и цену товара 2.

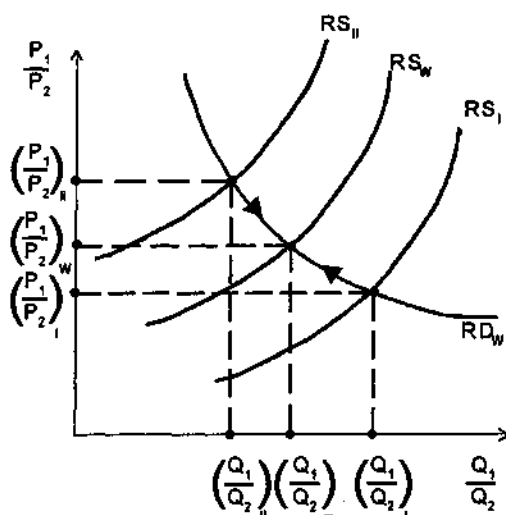


Рис. 5.5. Международная торговля в теории специфических факторов производства

В первой стране в отрасли, производящей товар 1, будет больше рабочих, и в их распоряжении будет больше капитала. Производство товара 1 увеличится, и его предложение на мировом рынке вырастет, поскольку относительная цена будет низкой $(P_1/P_2)_I$, сдвинув кривую относительного предложения вправо (RS_I) . В то же время во второй стране в отрасли, производящей товар 1, произойдет сокращение занятости, ибо рабочая сила перейдет в производство товара 2. В результате производство товара 1 сократится, так же как и его предложение на мировом рынке. Поэтому кривая относительного предложения товара 1 второй страной (RS_{II}) будет расположена левее, чем для первой страны, а относительная цена будет выше $(P_1/P_2)_{II}$.

Поскольку относительные цены внутри стран разные, первая страна захочет продать товар 1, а вторая страна — купить его. Относительная цена, по которой будет осуществляться торговля $(P_1/P_2)_W$, установится где-то посередине между относительными ценами на этот товар внутри каждой из стран до начала торговли, и по этой цене предложение товара 1 первой и второй страной вместе составит RS_W . При этом

относительная цена товара 1 в первой стране повысится, а во второй — упадет. В первой стране владельцы специфического фактора (капитала) укрепят свои позиции, часть трудовых ресурсов переместится в производство товара 1, но положение владельцев земли (фактора, который не является специфическим для первой страны) ухудшится. Во второй стране владельцы специфического фактора (земли) укрепят свои позиции, часть трудовых ресурсов переместится в производство товара 2, но положение владельцев капитала (фактора, который не является специфическим для второй страны) ухудшится.

Соотношение между экспортом и импортом в модели специфических факторов устанавливается исходя из уже рассмотренного в предыдущих главах соотношения между производством и потреблением. Если

- D_1 — спрос на товар 1,
- D_2 — спрос на товар 2,
- Q_1 — производство товара 1,
- Q_2 — производство товара 2,
- P_1 — цена товара 1,
- P_2 — цена товара 2, то

$$P_1 \times D_1 + P_2 \times D_2 = P_1 \times Q_1 + P_2 \times Q_2 \quad (5.3)$$

Преобразуя это уравнение, получаем:

$$D_2 - Q_2 = \frac{P_1}{P_2} \times (Q_1 - D_1). \quad (5.4)$$

Но, как известно, разность между спросом и производством $(D_2 - Q_2)$ представляет собой формулу импорта страной товара 2, а разность производства и спроса $(Q_1 - D_1)$ — формулу экспорта страной товара 1. Отношение P_1/P_2 — относительная цена товара 1, выраженная через цену товара 2. Таким образом, импорт страной товара 2 представляет собой функцию от ее экспорта товара 1 с поправкой на коэффициент относительных цен. Или, другими словами, стоимость импорта товара 2 равна стоимости экспорта товара 1, умноженной на его относительную цену. Тем

самым объемом импорта страны ограничен ее экспортом.

@ *Бюджетные ограничения* (budget constraints) в условиях отсутствия международного движения капитала представляют собой ограничение объемов импорта страны доходами, получаемыми от экспорта при текущих относительных ценах.

Итак, модель специфических факторов производства разделяет все факторы на мобильные, которые могут свободно перемещаться между отраслями, и специфические, которые характерны только для определенных отраслей. Различная наделенность стран факторами производства приводит к различиям в относительном предложении товаров и

относительных цен на них, что побуждает страны торговать друг с другом. В результате международной торговли факторы, специфические для экспортного сектора, развиваются, а факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, сокращаются. Доходы владельцев фактора, специфического для экспортных отраслей, увеличиваются, а доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом, сокращаются. Мобильные факторы, свободно передвигаясь между этими отраслями, могут либо развиваться, либо сокращаться. В условиях отсутствия международного движения капитала объем импорта страны ограничен доходами, получаемыми от экспорта при текущих относительных ценах.

3. ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ НА ДОХОДЫ

«Вот, сударь, — продолжал он, показывая мне, — стальной английский эфес, который стоит 110 рублей... Я божусь, — говорил купец, — что он из самой лучшей английской стали; железа тут не более, как на 9 коп. Работа англичанам, может быть, стоит не больше полфунта стерлингов или два крона, что на здешние деньги сделает 2 рубля 20 копеек. 52 рубля 80 копеек мы даем им прибыли; а остальные 55 рублей я имею честь брать с своих просвещенных земляков».

И.А.Крылов. «Почта духов»

Издержки российского купца на покупку английского эфеса составили 53 руб. 09 коп. Прибыли в свою пользу он заложил практически 100%. В результате продажи эфеса прибыль от продажи товара ушла англичанам, а большая часть осталась в России. Тем самым еще великий русский баснописец подметил, что международная торговля ведет к перераспределению доходов.

Распределение доходов от торговли

Практически все теории международной торговли обращают главное внимание на закономерности образования

цены равновесия на основе мирового баланса спроса и предложения. Поскольку эта цена в большинстве случаев отличается от внутренних цен стран, торгующих друг с другом, возникает проблема распределения доходов, получаемых в результате международной торговли, причем как между странами, так и внутри них. Внутри страны доходы или убытки получают владельцы факторов производства в результате изменения цен на конечные товары, произведенные с помощью этих факторов, и в результате изменения цены их самих. Классические теории абсолютных и сравнительных преимуществ предполагали, что международная торговля

не оказывает влияния на распределение доходов внутри страны. Для всех последующих теорий вопрос о распределении и перераспределении доходов в результате торговли является одним из ключевых. Теория соотношения факторов производства Хекшера—Олина показала, что владельцы относительно избыточных факторов производства выигрывают от торговли, а владельцы относительно недостаточных факторов производства проигрывают. Из этого следует практический вывод о том, что первые будут выступать за свободу торговли, а вторые — против нее. Однако теорема выравнивания цен на факторы производства Хекшера—Олина—Самуэльсона показала, что выравнивание в результате торговли относительных цен на товары приводит к выравниванию относительных цен на факторы производства (и тем самым доходов их владельцев), с помощью которых эти товары были произведены.

Теория специфических факторов производства, которую можно рассматривать как частный случай теории соотношения факторов производства, в ее изначальном виде не давала ответа еще на два вопроса, напрямую касающихся проблемы распределения доходов от международной торговли. Как поведут себя цены факторов производства и, следовательно, как изменятся доходы их владельцев при росте или падении цен на товары, для производства которых они используются относительно более интенсивно? И как увеличение предложения одного из факторов повлияет на размеры производства, экспорта и получаемых в результате доходов отрасли, в которой он используется относительно более интенсивно, и других отраслей, в которых он используется относительно менее интенсивно? На эти вопросы дали ответы две теории, относящиеся в числу новейших теорий международной торговли: теория влияния изменения цен на товары на цены факторов производства Столпера—Самуэльсона и теория влияния роста факторов на рост производства Рыбчинско-

го. Логическое соотношение теорий показано в таблице 5.3.

Относительно избыточные факторы могут использоваться для производства товаров относительно более интенсивно и относительно менее интенсивно. Соответственно, относительно недостаточные факторы могут также использоваться для производства товара относительно более интенсивно или относительно менее интенсивно. Если, например, капитал является относительно избыточным фактором в данной стране и тратится на капиталоемкий товар, это значит, что он используется относительно более интенсивно. Если же он в какой-то части тратится на трудоемкий товар, это значит, что он используется относительно менее интенсивно.

Распределение доходов при специфических факторах производства

Развивая теорию соотношения факторов производства, теория специфических факторов производства Самуэльсона—Джонса показала, что в результате торговли увеличиваются доходы не всех владельцев избыточного фактора производства, а только тех, которые являются владельцами фактора, специфического для экспортных отраслей страны, и сокращаются доходы не всех владельцев относительно недостаточных факторов производства, а только тех из них, которые владеют факторами, специфическими для отраслей, конкурирующих с импортом. Практический вывод очевиден: скорее всего не все владельцы относительно избыточных факторов производства будут выступать за свободу торговли, а только те, которые владеют фактором, специфическим для экспортных отраслей. Аналогичным образом далеко не все владельцы относительно недостаточных факторов производства будут противиться свободе торговли, а только те, которые владеют фактором, специфическим для секторов, конку-

Теории, объясняющие распределение доходов в результате торговли

Объяснение международной торговли	Объяснение распределения доходов
Теории абсолютных и сравнительных преимуществ	Вопрос о распределении доходов не рассматривался
Теория соотношения факторов производства	<i>Хекшер—Олин</i> : владельцы относительно избыточных факторов производства выигрывают, а владельцы относительно недостающих факторов производства проигрывают
	<i>Хекшер—Олин—Самуэльсон</i> : выравнивание относительных цен на товары приводит к выравниванию относительных цен и на факторы производства (доходов владельцев факторов производства), с помощью которых эти товары произведены
Специфические факторы производства	<i>Самуэльсон—Джонс</i> : увеличиваются доходы владельцев фактора, специфического для экспортных отраслей, и сокращаются доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом
	<i>Столпер—Самуэльсон</i> : международная торговля ведет к росту доходов владельца фактора, интенсивно используемого для производства товара, цена которого растет, и снижению цены фактора, интенсивно используемого для производства товара, цена на который падает
	<i>Рыбчинский</i> : увеличивающееся предложение одного из факторов приводит к большему процентному увеличению производства и росту доходов в той отрасли, где этот фактор используется интенсивнее, и к сокращению производства в других отраслях

рирующих с импортом. При этом международная торговля не оказывает однозначного воздействия на доходы владельцев мобильных факторов, которые могут либо увеличиваться, либо сокращаться.

@ *Теорема Самуэльсона—Джонса* (Samuelson—Jones Theorem) — в результате торговли увеличиваются доходы владельцев фактора, специфического для экспортных отраслей, и сокращаются доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом.

Эту тенденцию можно проиллюстрировать через влияние международной торговли на распределение доходов внутри страны (рис. 5.4). Представим, что в результате торговли цена товара 1 увеличилась на 20%. Кривая спроса на труд, необходимый для производства товара 1, сдвинется вправо тоже на 20%. Если же при этом цена товара 2 не вырастет тоже на 20%, сместив, соответственно, кривую спроса на труд для его производства влево тоже на 20%, то относительная цена изменится и зарплата увеличится меньше чем на 20%. Возросшая цена товара 1 (капитал — специ-

фический фактор) и оставшаяся прежней цена товара 2 (земля — специфический фактор) окажут следующее влияние на распределение доходов:

- Стоимость труда (зарплата рабочих) возрастет, но в меньшей степени, чем возросла цена на товар 1, то есть их относительная зарплата, выраженная через цену товара 1, упала, а выраженная через цену товара 2 — возросла. В результате невозможно определить, какое — положительное или отрицательное — воздействие оказало изменение цены товара 1 на цену труда. Все зависит от того, какого товара больше они захотят покупать при новом соотношении цен. Если это будет товар 1, то их положение ухудшилось, если это будет товар 2, то их положение стало лучше.

- Владельцы капитала безусловно выиграли, поскольку относительная зарплата, выраженная через цену товара 1, упала, а следовательно, прибыли от его производства, которые остаются в распоряжении владельцев капитала, возросли. Доход владельцев капитала теперь складывается из увеличившейся части прибыли, которую не надо отдавать рабочим в виде зарплаты, плюс выросшая цена товара 1, который они производят. Учитывая, что цена товара 2 осталась неизменной, покупательная способность владельцев капитала резко возрастает.

- Владельцы земли безусловно потеряли, поскольку относительная зарплата, выраженная через цену товара 2, увеличилась, что сократило их прибыль, поскольку они вынуждены выплачивать все большую ее часть рабочим в виде зарплаты. Кроме того, рост цены товара 1 при неизменной цене товара 2, который они производят, сократил покупательную способность оставшейся в их распоряжении прибыли.

Развитие фактора производства является следствием роста относительной цены товара, произведенного с помощью этого фактора, роста занятости в этой отрасли и увеличения зарплат. Цена фактора, например процентная ставка на капитал, увеличивается.

Напротив, сокращение фактора вызывается падением относительной цены произведенного с его помощью товара, сокращением занятости в соответствующей отрасли и уменьшением зарплат. Цена фактора, например рента за землю, сокращается. Мобильность такого фактора, как труд, нередко становится основой политологических теорий, объясняющих, почему отдельные группы граждан той или иной страны политически неактивны, например не участвуют в выборах. Просто в силу своей мобильности они переходят из сокращающегося сектора в развивающийся и в худшем случае ничего не теряют или даже улучшают свое экономическое состояние, а посему не проявляют большого интереса к политической борьбе, предметом которой часто является помощь тем или иным отраслям.

Влияние изменения товарных цен на доходы от факторов производства

Ответ на вопрос о том, как поведут себя цены факторов производства при росте или падении цен на товары, для производства которых они используются, дал сам Пол Самуэльсон вместе с американским экономистом Вольфгангом Ф. Столпером в 1941 году¹. Авторы построили свою модель на следующих допущениях, часть из которых перешла из базовой модели соотношения факторов производства, а часть является новыми: страна производит два товара при помощи двух факторов производства; существует совершенная конкуренция на рынках обоих товаров и обоих факторов производства; предложение факторов производства постоянно; товар 1 относительно более трудоемкий, а в производстве товара 2 относительно больше используется земля; факторы производства обладают абсолютной внутренней, но не внешней мобильностью; цена то-

¹ См. Stolper W., Samuelson P. Protection and Real Wages // *Review of Economic Studies*. — 1941. — 9 Nov. — P.58—73.

варов равна цене их производства; развитие торговли приводит к росту относительной цены товара 1.

© *Теорема Столпера—Самуэльсона* (Stolper—Samuelson Theorem) — международная торговля ведет к росту цены фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара, цена которого растет, и снижению цены фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара, цена на который падает.

При этом рост или снижение цены факторов происходит в большей степени, чем растет или снижается цена товара, произведенного с их помощью. Представим, что страна производит товар 1 и товар 2 с помощью двух факторов производства — труда (l) и земли (t) и что

P_1 — цена товара 1,

P_2 — цена товара 2,

w — ставка заработной платы за единицу труда (цена труда),

r — ставка ренты за использование единицы земли (цена земли),

AT_1 — количество земли, необходимое для производства товара 1,

AL_1 — количество труда, необходимое для производства товара 1,

AT_2 — количество земли, необходимое для производства товара 2,

AL_2 — количество труда, необходимое для производства товара 2.

Тогда формула цены каждого товара представляет собой сумму цены труда и земли, использованных для их производства, то есть

$$P_1 = AL_1 \times w + AT_1 \times r, \quad (5.5)$$

$$P_2 = AL_2 \times w + AT_2 \times r.$$

То, что производство товара 1 требует больших относительных затрат труда, чем производство товара 2, означает, что:

$$\frac{AL_1}{AT_1} > \frac{AL_2}{AT_2}. \quad (5.6)$$

Уравнения 5.5 показывают, что издержки производства обоих товаров равны их рыночной цене. Если по горизонтальной оси отложить зарплату, а по вертикальной — земельную ренту, то можно построить график, показывающий зависимость цены факторов производства от стоимости товаров 1 и 2 (рис. 5.6). Для товара 1 конечные точки (P_1/AL_1) и (P_1/AT_1) являются его ценой, разделенной на количество труда и земли, необходимых для его производства, соответственно. Для товара 2 конечные точки (P_2/AL_2) и (P_2/AT_2) являются его ценой, разделенной на количество труда и земли, необходимых для его производства, соответственно. Поскольку товар 1 требует относительно больших затрат труда по сравнению с товаром 2, то это отражается на графике более крутой прямой. Равновесие достигается в точке А, которая определяет цену факторов производства (труда и земли) при существующем уровне цен на товары 1 и 2. В этой точке цена труда, затраченного на производство обоих товаров, составляет w , а рента — r .

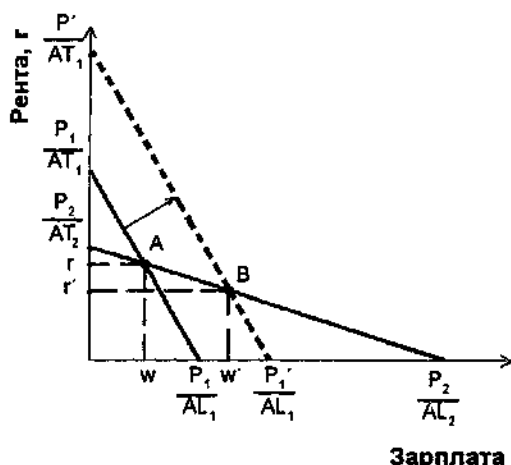


Рис. 5.6. Зависимость цены фактора производства от цены на товар

Предположим, что цена товара 1 по каким-то причинам выросла с P_1 до P_1' , например, вследствие того, что его стали экспортировать за рубеж или на его импорт была наложена таможенная

пошлина. В результате того, что числитель дробей (P_1/AL_1) и (P_1/AT_1) увеличился, а знаменатель остался прежним, прямая, определяющая зависимость цен на факторы производства от цен на товары, сдвинется вправо. Точка В определит цену факторов производства при возросшей цене товара 1. Новая цена труда составит w' , а новая цена земли — r' . Как видно, цена труда возросла с w до w' , а цена земли упала с r до r' . В результате торговли выросла цена труда на ww' — фактора, интенсивно используемого для производства товара 1, цена которого возросла. Цена второго фактора — земли, который используется относительно менее интенсивно для производства товара 1, упала на длину отрезка rr' . Аналогичным образом нетрудно показать, что рост цены на товар 2 приведет к увеличению ренты и падению зарплат.

Влияние предложения факторов на доходы от производства

Английский экономист польского происхождения, позже главный экономист английской компании «Lasard Bros.» Т.М.Рыбчинский в 1955 году, будучи еще студентом, обратил внимание на то, что быстрое развитие одних отраслей промышленности нередко угнетающе воздействует на другие, и доказал теорему соотношения роста предложения фактора и увеличения производства¹.

Принимая практически те же предпосылки, что и теорема Столпера—Самуэльсона, кроме предпосылки об изменении цен, которые считаются постоянными, Рыбчинский показал, что существует прямая взаимосвязь между ростом факторов производства в одной из отраслей и депрессией или даже падением производства в других.

@ *Теорема Рыбчинского* (Rybczynski Theorem) — увеличивающееся предложение одного из факторов производства приводит к непропорционально большему процентному увеличению производства и доходов в той отрасли,

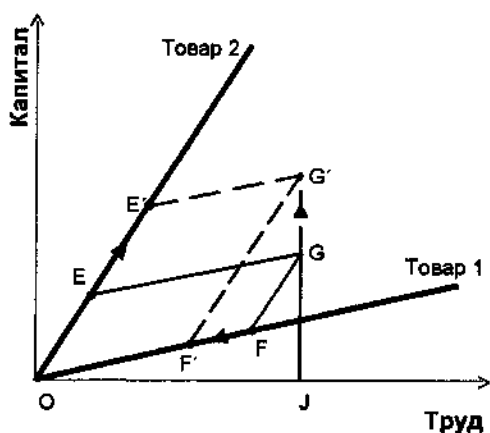


Рис. 5.7. Влияние роста фактора на доходы от производства

для которой этот фактор используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, в которой этот фактор используется относительно менее интенсивно.

Допустим, что существуют два товара, производимые с помощью двух факторов производства — труда и капитала. Товар 1 — относительно более трудоемкий, а товар 2 — относительно более капиталоемкий. Пусть вектор $О1$ на рисунке 5.7 показывает наиболее эффективную технологию (количество труда, приходящееся на единицу капитала) производства товара 1, и поскольку он является трудоемким, то располагается ближе к горизонтальной оси, а вектор $О2$ показывает наиболее эффективную технологию производства товара 2, и поскольку он является капиталоемким, то располагается ближе к вертикальной оси. Обеспеченность страны в целом трудом и капиталом показана точкой G , которая означает, что в стране имеется OJ труда и JG капита-

¹ См. Rybczynski T.M. Factor Endowments and Relative Commodity Prices // *Economica* 22. — 1955. — Nov. — No.84. — P. 336—341.

ла. При таком количестве факторов производства товар 1 производится в объеме F , а товар 2 — в объеме E .

Предположим, что размеры капитала возросли на GG' , при этом размеры другого фактора производства (труда) и цены на товары 1 и 2 остались неизменными. Если построить новую параллелограмму от точки G' , показывающей изменившийся уровень обеспеченности капиталом, то очевидно, что после роста обеспеченности капиталом производство трудоемкого товара 1 переместится в точку F' , а производство капиталоемкого товара 2 — в точку E' . Производство капиталоемкого товара 2 в результате увеличения размеров капитала возросло на EE' , а производство трудоемкого товара 1 сократилось на FF' . Тем самым увеличение обеспеченности одним из факторов приводит к росту выпуска того товара, для производства которого он используется относительно более интенсивно, и сокращению выпуска товара, для производства которого он используется относительно менее интенсивно. Нетрудно также заметить, что $EE'/OE > GG'/OG$. Это означает, что увеличение размеров капитала привело к пропорционально большему увеличению производства капиталоемкого товара.

Последствия теоремы Рыбчинского для международной торговли следующие. В соответствии с теорией соотношения факторов производства Хекшера—Олина страна экспортирует товары, произведенные с помощью того фактора, которым она относительно лучше обеспечена. Теорема Рыбчинского свидетельствует, что расширение производства на экспорт с помощью относительно избыточного фактора приведет к падению производства в других отраслях, для которых данный фактор не является относительно избыточным. В этих отраслях вырастет потребность в импортных товарах. Напротив, расширение относительно недостаточного фактора приведет к росту производства в импортозамещающих отраслях и сократит потребность в импорте. Теорема Рыбчинского является более общим

случаем упоминавшейся выше «голландской болезни» и указывает на то, что активное расширение производства и экспорта в одних отраслях неизбежно ведет к застою или даже падению производства и необходимости импорта в других отраслях. В отдельных случаях такое падение может быть разоряющим, то есть превышать положительные выгоды от расширения производства и роста экспорта, и даже вести к деиндустриализации.

Эффект усиления

В соответствии с теоремой Столпера—Самуэльсона международная торговля ведет к росту цены фактора, интенсивно используемого для производства товара, цена которого растет, и снижению цены фактора, интенсивно используемого для производства товара, цена на который падает. Однако возникает вопрос: пропорциональны ли рост и снижение цены фактора производству росту или снижению цены товара, произведенного с его помощью?

@ *Эффект усиления Джонса* (Jones magnification effect) — непропорциональные изменения эндогенных экономических переменных под воздействием изменений экзогенных переменных.

В случае теоремы Столпера—Самуэльсона это означает, что рост относительных цен на товар приносит владельцам фактора, относительно более интенсивно используемого для его производства, непропорционально большие доходы, чем это вытекает из изменения цен, абсолютно ущемляя владельца другого фактора производства. Рассмотрим числовой пример: изначально на производство трудоемкого товара 1 тратились факторы производства — труд ценой 5 долл. и земля ценой также 5 долл., то есть цена товара составляла $5+5=10$ долл. Затем в результате международной торговли его цена увеличилась до 11 долл. (на 10%). В соответствии с теоре-

мой при росте цены на трудоемкий товар цена труда должна увеличиться, поскольку он используется относительно более интенсивно, а цена земли — упасть. Пусть цена земли упала до 4,5 долл. Тогда при такой цене земли цена труда должна увеличиться до $11 - 4,5 = 6,5$ долл., то есть возрасти не на 10%, как цена товара, а на 30% ($6,5/5 \times 100$). Так сказывается эффект усиления Джонса.

В случае теоремы Рыбчинского это означает, что рост объема фактора производства приводит к непропорционально большему росту в объемах производства того товара, для производства которого этот фактор используется относительно более интенсивно. Рассмотрим числовой пример: изначально на производство капиталоемкого товара 2 тратились факторы производства — труд объемом 5 долл. и капитал объемом 5 долл., то есть цена товара составляла $5 + 5 = 10$ долл. Затем в результате дополнительных инвестиций объем капитала увеличился до 6 долл. (на 20%), повысив цену товара до 11 долл. В соответствии с теоремой при росте размеров капитала объем производства капиталоемкого товара должен возрасти. Пусть размеры труда упали до 4,5 долл. Тогда при таких размерах труда размер производства капиталоемкого товара должен увеличиться до $11 - 4,5 = 6,5$ долл., то есть возрасти не на 20%, как размеры капитала, а на 30% ($6,5/5 \times 100$). Это иллюстрирует, что рост производства происходит в большей пропорции, чем увеличивается обеспеченность соответствующим фактором производства, то есть также имеет место эффект усиления.

В случае теоремы Рыбчинского экзогенные изменения в темпах прироста объемов факторов приводят к непропорционально большим изменениям в объемах производства. В случае теоремы Столпера—Самуэльсона экзогенные изменения в темпах прироста цен производимых товаров приводят к непропорционально большим изменениям в ценах на факторы производства. Зна-

ние эффекта усиления очень важно в практических целях. Например, если предприниматель повышает цены экспорта на трудоемкий товар, то он должен быть готов к тому, что зарплата рабочих, производящих этот товар, возрастет еще в большей степени, сократив в какой-то мере или даже перекрыв положительный эффект, который может быть получен от его экспорта.

Итак, для всех теорий международной торговли, кроме теорий абсолютных и сравнительных издержек производства, вопрос о распределении и перераспределении доходов в результате торговли является одним из ключевых. Теория соотношения факторов производства Хекшера—Олина показала, что владельцы относительно избыточных факторов производства выигрывают от торговли, а владельцы относительно недостаточных факторов производства — проигрывают. Теорема выравнивания цен на факторы производства Хекшера—Олина—Самуэльсона показала, что выравнивание в результате торговли относительных цен на товары приводит к выравниванию относительных цен и на факторы производства, с помощью которых эти товары были произведены, и, соответственно, выравнивает доходы владельцев факторов производства. Если торговля основывается на специфических факторах производства, то в соответствии с теоремой Самуэльсона—Джонса увеличиваются доходы владельцев фактора, специфического для экспортных отраслей, и сокращаются доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом. По теореме Столпера—Самуэльсона рост цены товара приводит к росту цены фактора, интенсивно используемого для его производства. И по теореме Рыбчинского рост объемов факторов производства приводит к росту в объемах производства тех товаров, для которых этот фактор используется интенсивнее. В двух последних случаях имеет место эффект усиления Джонса — рост цены товара приводит к большему росту доходов от

фактора, который интенсивно используется для его производства, и увеличение объемов фактора производства приво-

дит к значительно большему росту производства тех товаров, где он используется интенсивнее.

4. ЭФФЕКТ МАСШТАБА И НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Достигаев: «Виктор — по-русски значит: победитель? Просто все у тебя, ясно и — правильно: монополия — полезна, социализм — штука вредная, сухая трава — сено. Однако надо соотносить не только о количестве, но и о качестве...»

М. Горький. «Достигаев и другие»

С точки зрения развивающейся буржуазии начала текущего века монополия полезна, поскольку, видимо, позволяет устанавливать и диктовать цены. Международная торговля в условиях монополии не подчиняется законам классических теорий, которые исходили из предпосылки о существовании совершенной конкуренции на мировом рынке как товаров, так и факторов, с помощью которых они производятся. Однако в реальной жизни такой ситуации практически не бывает. Все больше экономистов сходятся во мнении, что классические теории уже не в состоянии объяснить современную международную торговлю, поскольку либо основные торгующие страны наделены факторами производства в схожей пропорции, либо торговля вообще происходит в рамках одних и тех же отраслей. Поэтому возникла новая группа моделей международной торговли, не связанных с теориями сравнительных преимуществ или соотношения факторов производства, признающих наличие различного уровня монополизации рынков и неоптимального использования факторов производства.

Торговля на основе эффекта масштаба

Из общей экономической теории известно, что по мере возрастания масштабов производства себестоимость

единицы товара снижается. Это происходит в силу нескольких причин:

- *роста специализации* — каждый работник может сосредоточиться на одной производственной функции, довести ее выполнение до совершенства, использовать при этом более совершенные машины и оборудование;

- *неделимости производства* — при увеличении масштабов выпуска размеры обслуживающих подразделений, не вовлеченных напрямую в производство (управленческого аппарата, бухгалтерии и пр.), растут относительно медленнее, чем масштабы самого производства;

- *технологической экономии* — издержки на создание нового качества товара обычно меньше происходящей в результате его роста стоимости. Например, издержки на создание более мощной машины составляют только $\frac{2}{3}$ от каждой единицы прироста ее мощности.

@ *Экономика масштаба* (economies of scale) — развитие производства, при котором рост затрат факторов на единицу приводит к росту производства больше, чем на единицу.

Эффектом масштаба (см. пример 5.1) объясняется торговля между странами, которые одинаковы или очень близки по наделенности факторами производства, во всяком случае до такой степени, что незначительные раз-

Пример 5.1

Рассмотрим условный пример. Фирма может произвести 1 единицу товара за 4 часа, 2 единицы товара — за 5 часов и т.д.

Товар (штук)	1	2	3	4	5	6	7
Труд (часы)	4	5	6	7	8	9	10
Штук товара в час	4,00	2,50	2,00	1,75	1,60	1,50	1,43

Если рассчитать, какое количество товара фирма производит за 1 час, то очевидно, что чем больше объемы производства, тем меньшие затраты труда на каждую единицу товара: при производстве 1 единицы товара фирме требуется 4 часа на каждый, а при производстве 7 штук — только 1,43 часа на каждый. В этом проявляется эффект масштаба — при росте масштабов производства аналогичного товара производительность увеличивается.

личия в обеспеченности ими не могут считаться объяснением взаимной торговли. Модель экономики масштаба объясняет также и торговлю между странами технологически близкой или даже однородной продукцией.

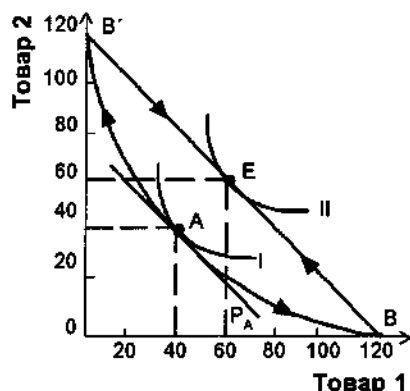


Рис. 5.8. Международная торговля в модели эффекта масштаба

Предположим, что две страны идентичны и поэтому их предложение товаров 1 и 2 характеризуется сливающимися кривыми производственных возможностей, а спрос на них — сливающимися кривыми безразличия (рис. 5.8). Поскольку экономика характери-

зуется эффектом масштаба, то кривая производственных возможностей выгнута в направлении точки отсчета. До торговли обе страны производят и потребляют по 40 единиц товаров 1 и 2 в точке A. Относительная цена — $P_1/P_2 = P_A$, и кривая безразличия, определяющая спрос, — I. Заметим, что баланс в точке A крайне неустойчив. В силу специфичности изгиба кривой производственных возможностей в результате эффекта масштаба любой минимальный сдвиг в относительной цене вправо от точки A приведет к падению относительной цены товара 1 до тех пор, пока первая страна не станет производить только товар 1. Аналогичным образом, любой сдвиг равновесной цены влево от A приведет к падению относительной цены товара 2, до тех пор пока вторая страна не станет специализироваться только на производстве товара 2.

С началом торговли первая страна начнет специализироваться только на товаре 1, что будет постепенно сдвигать точку производства от A в направлении стрелки, пока она не достигнет точки B, в которой первая страна будет полностью специализироваться на товаре 1. Вторая страна будет специализиро-

ваться на товаре 2, что сдвинет точку ее производства от А в направлении стрелки, пока она не достигнет полной специализации в точке В'. При полной специализации каждая страна сможет продать другой по 60 единиц товаров 1 и 2 и увеличить свое потребление в точке Е каждого товара на 20 единиц. Новая кривая безразличия II расположится выше, показывая возросший в результате торговли уровень потребления каждой из стран. Рост потребления произошел в результате эффекта масштаба, поскольку страны, начав специализироваться на определенном товаре, смогли в совокупности произвести обоих товаров больше, чем до торговли.

Утверждая в определении экономики масштаба, что рост затрат факторов (например, труда) на единицу приводит к росту производства более чем на единицу, необходимо определить, за счет каких структурных сдвигов происходит рост производства. Такие сдвиги могут быть внешними по отношению к отдельной фирме-производителю и внутренними, если они происходят внутри ее самой.

@ *Внешний эффект масштаба* (external economies of scale) — снижение издержек на единицу товара в рамках фирмы в результате роста масштабов производства в отрасли в целом.

@ *Внутренний эффект масштаба* (internal economies of scale) — снижение издержек на единицу товара в рамках фирмы в результате роста масштабов ее производства.

Внешний эффект масштаба предполагает, что увеличивается количество фирм, производящих один и тот же товар, тогда как размер каждой из них остается неизменным. Обычно в этом случае рынок остается в достаточной степени конкурентным, что сближает закономерности торговли на базе этой модели с классическими теориями международной торговли, предполагавшими наличие совершенной конкуренции.

Это означает, что экспортеры могут продать сколь угодно много товара по текущей цене, на которую они не могут оказать влияния.

Внутренний эффект масштаба предполагает, что объем производства товара остался прежним, а количество фирм, производящих его, сократилось. В большинстве случаев это ведет к возникновению несовершенной конкуренции, при которой производители могут влиять на цену своих товаров и обеспечить увеличение объема продаж за счет снижения цены. Экстремальным случаем внутреннего эффекта масштаба является чистая монополия — ситуация на рынке, при которой фирма не имеет конкурентов для своих товаров.

Торговля в условиях монополистической конкуренции

Однако случай, когда в отрасли действует только один монопольный производитель, встречается крайне редко по сравнению с ситуацией олигополии, когда существует небольшое количество фирм, производящих данный вид продукции, каждая из которых может влиять на цены. При этом товары не являются абсолютно одинаковыми, а различаются некоторыми характеристиками. Типичным примером олигополии можно считать автомобильный рынок США или Западной Европы, где действуют 8—10 крупных производителей автомобилей, но каждая модель каждой из фирм чем-то отличается от других. На таком рынке развивается монополистическая конкуренция в условиях олигополии, предусматривающая, что каждая фирма является монополистом (например, БМВ-007 производит только компания «БМВ»), но цены на ее продукцию зависят от цен других фирм — производителей аналогичных автомобилей («Вольво», «Сааб», «Мерседес»).

Большой вклад в развитие теории торговли на основе монополистической конкуренции внес американский экономист нового поколения Пол Кругман.

Биографическая справка 5.2



Пол Кругман (Paul Krugman, род. 1953) — американский экономист, специалист по теории международной экономики. Закончил Йельский университет в 1974 г., защитил кандидатскую диссертацию в 1977 г. в Массачусетском технологическом институте (МТИ). Преподавал экономику в Йельском университете и МТИ. В 1982—1983 гг. был главным экономистом по международной экономике в группе экономических советников президента США. В настоящее время преподает в Стэнфордском университете. Кругман за свою пока еще недолгую академическую жизнь написал и отредактировал 12 книг и более 100 статей в профессиональных журналах. Он считается одним из основателей "новой теории международной торговли", объясняющей торговлю в условиях монополистической конкуренции. В

знак признания его заслуг в 1991 г. он был удостоен высшей медали Американской экономической ассоциации, присуждаемой каждые два года ученым в возрасте до 40 лет. Несмотря на то что авторитет Кругмана в научных кругах основан на его исследованиях в области международной экономики, его текущие научные интересы сосредоточены на применении теории самоорганизации систем к экономике.

Если

X — продажи данной фирмы,

S — продажи отрасли в целом,

n — количество фирм в отрасли,

b — переменная спроса, показывающая зависимость рыночной доли фирмы от цены на ее товар,

P — цена товара данной фирмы,

$\bar{P}$ — средняя цена конкурирующих аналогичных товаров, то

$$X = S \left[\frac{1}{n} - b \times (P - \bar{P}) \right]. \quad (5.7)$$

Если фирма продает свои товары за цены, превышающие среднерыночную ($P > \bar{P}$), то ее доля на рынке (S/n) будет меньше ($X < S/n$). Если фирма продает свои товары за цену ниже среднерыночной ($P < \bar{P}$), то ее рыночная доля должна быть больше ($X > S/n$).

Для того чтобы выяснить влияние монополистической конкуренции на международную торговлю, необходимо сначала определить три основные взаимосвязи между количеством фирм и ценами на их товары:

- взаимосвязь между количеством фирм и средними издержками типичной фирмы — чем больше фирм, тем меньше объем производства каждой

фирмы, тем выше средние издержки на единицу товара;

- взаимосвязь между количеством фирм и ценой, по которой каждая из них продает товар, — чем больше фирм, тем выше конкуренция и тем ниже цены;

- взаимосвязь между ценой, по которой фирмы продают товар, и их количеством на рынке — если цена превышает среднерыночную, то на рынке появляется дополнительное количество фирм, а если цена ниже среднерыночной, то количество фирм уменьшается.

В рамках модели монополистической конкуренции наиболее важными являются первые две взаимосвязи. Международная торговля увеличивает размеры рынка сбыта. Взаимосвязь между количеством фирм на рынке и средними издержками производства на одну фирму выражается следующим линейным уравнением:

$$\bar{C} = \frac{F}{X} + c = n \frac{F}{S} + c, \quad (5.8)$$

где $\bar{C}$ — средние издержки,

F — постоянные издержки, которые не зависят от размеров производства фирмы,

c — предельные издержки фирмы.

Это своего рода уравнение предложения на олигопольном рынке. Оно показывает, что по мере возрастания объемов X производства фирмы ее средние издержки сокращаются, поскольку фиксированные издержки делятся на большее количество произведенных товаров. В состоянии рыночного равновесия все фирмы должны получать равную цену за свою продукцию, то есть $P = \bar{P}$. Но в этом случае уравнение рыночного равновесия 5.7 приобретает упрощенную форму $X = S/n$. Подставляя его вместо X в левую часть уравнения 5.8, получаем его правую часть, говорящую, что чем больше фирм в отрасли, тем выше средние издержки каждой из них. Рост продаж S в расчете на одну фирму в результате увеличения рынка при развитии торговли и при постоянном количестве действующих на этом рынке фирм n приводит к сокращению средних издержек C каждой из них.

Соотношение между количеством фирм на рынке и ценой, по которой они продают свою продукцию, вытекает из базового уравнения рыночного равновесия 5.7. Умножив выражение в квадратной скобке на S , получим:

$$X = \frac{S}{n} - Sb\bar{p} + Sb\bar{p} = \underbrace{\left(\frac{S}{n} + Sb\bar{p}\right)}_A - \underbrace{Sb\bar{p}}_B. \quad (5.9)$$

Обратная взаимозависимость продаж от цены, как известно из макроэкономики, выражается простым линейным уравнением:

$$X = A - BP, \quad (5.10)$$

где A — константа, а B — коэффициент, показывающий наклон прямой относительно горизонтальной оси. Нетрудно заметить, что уравнение 5.9 фактически имеет форму уравнения 5.10, где выражение в скобках представляет собой константу A , а $(S \times b)$ — коэффициент B .

Формула предельных доходов (MR) фирмы, известная из общей теории экономики, следующая:

$$MR = P - \frac{X}{B} = P - \frac{X}{Sb} = c. \quad (5.11)$$

В формуле 5.11 коэффициент B заменен на $(S \times b)$ и принято, что для максимизации прибыли фирма устанавливает свои предельные доходы равными своим предельным издержкам (c). Преобразовав это уравнение, получим цену, по которой фирма продает свои товары:

$$P = c + \frac{X}{Sb}. \quad (5.12)$$

Но, как уже отмечалось выше, $X = S/n$. Поэтому искомое соотношение между количеством фирм и ценой, по которой каждая из них будет продавать свои товары, составит:

$$P = c + \frac{1}{bn}. \quad (5.13)$$

Это — своего рода уравнение спроса на олигопольном рынке. Как видно, чем больше фирм (n), тем выше конкуренция и тем ниже цены (P). Важным является и то, что параметр продаж (S) не входит в уравнение 5.13, что означает, что размеры рынка не влияют на взаимосвязь между количеством фирм и ценой, по которой каждая из них продает товар.

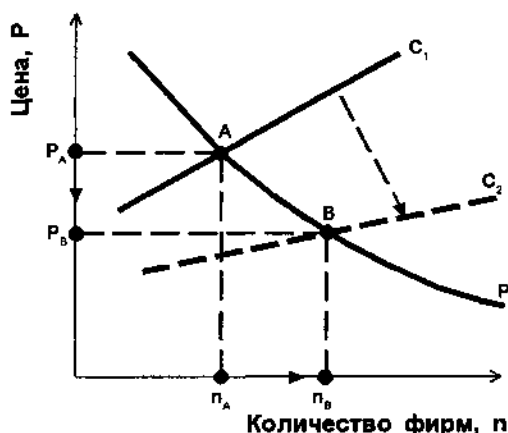


Рис. 5.9. Международная торговля в условиях монополистической конкуренции

Графически взаимозависимость между ростом размеров рынка и международной торговлей можно показать следующим образом (рис.5.9). Кривая C_1 показывает графически уравнение 5.8 — чем больше фирм в отрасли, тем выше средние издержки каждой из них, но увеличение продаж сокращает средние издержки. Кривая P показывает графически уравнение 5.13 — чем больше фирм на рынке, тем ниже цена, по которой они продают товар. До торговли рынок находится в равновесии в точке A , в которой фирмы в количестве n_A продают свои товары по цене P_A . Страна вступает в международную торговлю, и размер ее рынка, измеряемый объемом продаж S , увеличивается. Это сокращает средние издержки и смещает кривую C_1 вниз, превращая ее в кривую C_2 . Однако кривая зависимости цен P от количества фирм не зависит от размера рынка и поэтому остается на прежнем месте. Новое рыночное равновесие достигается в точке B , в которой большее, чем прежде, количество фирм n_B продают свои товары по более низкой цене P_B . Следовательно, даже в условиях монополистической конкуренции, с точки зрения потребителей, выгодно развивать международную торговлю: в результате количество фирм и, значит, разнообразие товаров, которые они производят, возрастают, а их цена падает.

Итак, торговля между странами, которые одинаковы или очень близки по

наделенности факторами производства, объясняется специализацией стран на определенных товарах в силу не сравнительных преимуществ, а экономики масштаба, представляющей собой такое развитие производства, при котором рост затрат факторов на единицу приводит к росту производства больше, чем на единицу. Внешний эффект масштаба предполагает, что увеличивается количество фирм, производящих один и тот же товар, тогда как размер каждой из них остается неизменным, что приводит к возникновению совершенной конкуренции. Внутренний эффект масштаба предполагает, что объем производства товара остается прежним, а количество фирм, производящих его, сокращается. Внутренний эффект масштаба ведет к возникновению несовершенной конкуренции (чистой монополии в экстремальном случае), при которой производители могут влиять на цену своих товаров и обеспечивать увеличение объема продаж за счет снижения цены. Модель торговли в рамках монополистической конкуренции исходит из того, что международная торговля увеличивает размеры рынка сбыта. Когда две страны торгуют друг с другом, совокупный рынок оказывается больше, чем простая сумма рынков двух стран, количество фирм, и, значит, разнообразие товаров, которые они производят, возрастают, а цена единицы товара снижается.

5. ТЕОРИЯ ВНУТРИОТРАСЛЕВОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

К началу 60-х годов стало очевидно, что развитые страны, особенно в Западной Европе, где образовалось интеграционное объединение, все больше торгуют друг с другом дифференцированными товарами одной отрасли. Немецкие автомобили продавались за рубеж и взамен покупались японские; английские буровые установки экспортировались, а взамен покупались норвежские; итальянские стиральные машины продавались во Францию и оттуда покупались французские и т.д. Такая торговля не находила приемлемого объяснения в рамках ни од-

ной из рассмотренных выше теорий. Хотя эта тенденция проявлялась достаточно давно, одним из первых обратил на нее внимание и разработал соответствующую модель экономист венгерского происхождения Белла Баласса (Bella Balassa)¹.

¹ См. Balassa B. Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market // *Economic Journal*. — 1967. — March. — Intra-Industry Specialization: a Cross-Country Analysis // *European Economic Review* 30. — 1986. — Febr. — No.1. — P. 27—42.

Различия внутриотраслевой и межотраслевой торговли

С точки зрения степени дифференциации номенклатуры товаров международная торговля состоит из двух потоков — внутриотраслевой торговли и межотраслевой торговли. Пример внутриотраслевой торговли — экспорт Францией автомобилей фирмы «Ситроен» и импорт итальянских автомобилей фирмы «Фиат». Пример межотраслевой торговли — экспорт Россией нефти и импорт пшеницы.

@ *Внутриотраслевая торговля* (intra-industry trade) — обмен между странами дифференцированными продуктами одной отрасли.

@ *Межотраслевая торговля* (inter-industry trade) — обмен между странами гомогенной продукцией различных отраслей.

С точки зрения теории внутриотраслевая международная торговля существенно отличается от межотраслевой (табл. 5.4).

Как видно из таблицы 5.4, внутриотраслевая торговля осуществляется преимущественно дифференцированными (гетерогенными) товарами, хотя в отдельных случаях возможна и внутриотраслевая торговля гомогенными товарами. Причинами этого могут быть сокращение транспортных издержек или сезонные различия. В стране I и в стране II имеются производители (S, S') и потребители (D и D') одного и того же товара, расположенные географически, как на рисунке 5.10. Поскольку расстояние SD' значительно меньше, чем расстояние $D'S'$, второй стране дешевле привезти товар из первой, а не от своего поставщика. Например, металлургическому заводу в Павлодаре дешевле привезти уголь через границу из близлежащего Экибастуза в Казахстане, чем из российского Кузбасса. Поскольку времена года в Северном и Южном полушарии диаметрально противоположны, Бразилия экспортирует в США свою

сельскохозяйственную продукцию, когда собирает урожай, а США экспортируют в Бразилию те же сельскохозяйственные товары, когда урожай созревает у них.

Внутриотраслевая торговля дифференцированными товарами объясняется следующими причинами:

- *Различия во вкусах потребителей*, которые хотят иметь больший выбор товаров в рамках одной товарной группы. Например, японцы в целом предпочитают японские автомобили, но какая-то часть японцев хочет ездить на американских. Часть женщин в России предпочитают французские духи, а другие — итальянские.

- *Пересекающийся спрос*. В соответствии с теорией уже упоминавшегося шведского экономиста С.Линдера страны экспортируют те промышленные товары, для которых существует емкий внутренний рынок. Поскольку потребители в странах с примерно одинаковым уровнем дохода имеют примерно схожие вкусы, каждой стране легче экспортировать те товары, в производстве и торговле которыми на внутреннем рынке накоплен большой опыт.

- *Эффект масштаба*. Внутриотраслевая торговля позволяет одной стране специализироваться, скажем, на полу-



Рис. 5.10. Внутриотраслевая торговля гомогенными товарами

ТАБЛИЦА 5.4

Различия внутриотраслевой и межотраслевой торговли

	Межотраслевая торговля	Внутриотраслевая торговля
Торговля развивается в условиях	разной обеспеченности стран факторами производства	одинаковой или очень схожей обеспеченности стран факторами производства
Торговля отражает	сравнительные преимущества стран в производстве товаров	дифференциацию товаров
Торговля объясняется	теорией соотношения факторов производства	теорией экономики масштаба
Торговля приводит к	росту доходов на относительно избыточные факторы производства и его сокращению на относительно недостаточные	росту дохода на все факторы производства
Торгуют между собой	преимущественно развитые и развивающиеся страны и страны разных размеров	преимущественно развитые страны и страны примерно одинакового размера
Страны торгуют	преимущественно готовой продукцией, гомогенными товарами	преимущественно частями и компонентами, дифференцированными товарами
Торговля развивается	преимущественно между крупными отраслями, например промышленность и сельское хозяйство	преимущественно в рамках отраслей, производящих промышленные товары
Торговля ведет к	значительным социальным последствиям, связанным с межотраслевым перемещением рабочей силы	минимальным социальным последствиям

приводных джипах, а другой — на полноприводных джипах. Поскольку спрос существует и на те и на другие товары, каждая из стран сможет производить и продавать друг другу больше машин каждого типа.

Внутриотраслевая торговля более «безобидна» с социальной точки зрения. Она не приводит к перемещению больших групп занятых из секторов, экспорт которых падает, в сектора, экспорт которых развивается. В худшем случае рабочие переходят от производства одной марки автомобиля к другой. Более того,

у небольшой страны, перед которой открываются крупные рынки других стран, появляется возможность снизить затраты на единицу продукции, расширить занятость и даже выиграть конкуренцию по определенному продукту у более крупных стран. Внутриотраслевая торговля ведет к тому, что доходы владельцев всех факторов производства — независимо, являются ли они относительно избыточными или относительно недостаточными, — увеличиваются за счет эффекта масштаба. С другой стороны, межотраслевая торговля может при-

вести к разрушению целых отраслей производства, которые не смогут выдержать конкуренции более дешевых иностранных товаров и разорятся. Если рабочая сила узкоквалифицирована и не может быстро перейти от производства танков к производству швейных машин или географически немобильна и не может быстро переехать на жительство в другие регионы страны, где есть работа в экспортном секторе, то это может привести к серьезнейшим социальным проблемам.

Большая часть российской внешней торговли является явно межотраслевой, когда готовые изделия одной отрасли меняются на готовые изделия других отраслей. Это частично объясняет необходимость защиты слабых отраслей от разрушительной иностранной конкуренции с помощью импортных тарифов. Более того, Россия обречена еще в течение довольно длительного времени развивать преимущественно межотраслевую торговлю, поскольку она слишком отличается от всех своих торговых партнеров как размерами, так и обеспеченностью факторами производства.

Модель внутриотраслевой торговли

Изложенные выше соображения позволяют графически представить формальную модель внутриотраслевой торговли (рис. 5.11), которая по сути представляет собой развитие модели монопольной конкуренции. Допустим, что D — кривая спроса на дифференцированные продукты, продаваемые фирмой в рамках монополистической конкуренции, то есть на рынке, где присутствуют несколько других продавцов не идентичной, но аналогичной продукции. Как известно из модели монополистических преимуществ, чтобы увеличить продажи, фирма должна снизить цену на единицу своего товара. Поэтому кривая предельных доходов фирмы MR расположится ниже кривой спроса, так что $MR < P$. Кривая спроса показывает, что фирма может продать 2 единицы товара

за 4,5 долл. каждый и иметь общие доходы в 9 долл. (точка B) или продать 3 единицы товара за 4 долл. каждый и иметь общий доход в 12 долл. (точка A). Таким образом, изменение в предельном доходе MR меньше ($12 - 9 = 3$), чем цена третьей единицы проданного товара — 4 долл.

Но фирма испытывает эффект масштаба, поскольку специализируется на производстве узкой номенклатуры товаров для внутреннего и зарубежного рынков, и кривая средних издержек AC показывает сокращение затрат по мере роста объема производства. В результате кривая предельных издержек фирмы MC располагается ниже кривой средних издержек AC, которые могут сокращаться только до уровня MC. Оптимальный объем производства для фирмы составляет 3 единицы и показан точкой E на пересечении MR и MC. Если производится больше, чем 3 штуки товара, то $MR < MC$, то есть фирма тратит больше, чем получает, что побудит ее сократить производство. Если производится меньше, чем 3 единицы, то $MR > MC$, то есть доходы превосходят издержки на производство, что побудит фирму расширить его. При оптимальном уровне производства в 3 штуки фирма может продать каждую из них за 4 долл., что показано точкой A на кривой спроса D. Но поскольку в отрасль прибылью привлекаются другие фирмы, то кривая

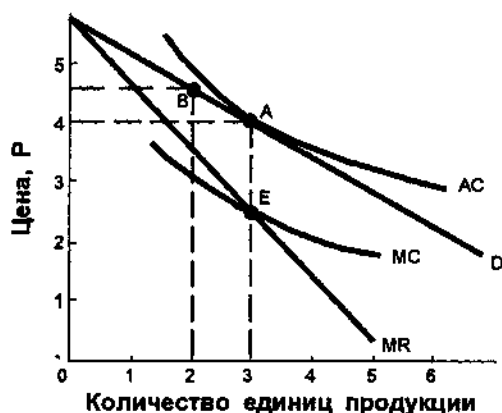


Рис. 5.11. Внутриотраслевая торговля дифференцированными товарами

Пример 5.2

Продолжая пример 5.1, допустим, что Россия производит зерно и за 10 часов в состоянии вырастить 7 т. Но зерно нужно разное, допустим, продовольственное и фуражное. Значит, вместо того, чтобы производить только один тип зерна, Россия вынуждена распределить имеющуюся у нее рабочую силу и потратить 5 часов на производство 2 т фуражного и 5 часов — на производство 2 т продовольственного зерна. Казахстан тоже производит зерно и так же, как и Россия, распределяет свое рабочее время между их двумя типами. С началом торговли Россия специализируется только на продовольственном зерне и производит его 7 т, а Казахстан — только на фуражном и производит его также 7 т. Россия экспортирует 3,5 т своего продовольственного зерна, а Казахстан — 3,5 т своего фуражного зерна. В результате каждая из стран получает по 3,5 т и продовольственного, и фуражного зерна, что больше, чем при специализации до торговли. До торговли, производя сама оба типа зерна, Россия могла вырастить и потребить только 4 т зерна обоих типов, а после торговли — 7 т. То же справедливо и для Казахстана. Торговля является внутриотраслевой — зерно обменивается на зерно, в результате и размеры потребления, и разнообразие товаров возрастают. Однако при увеличении разнообразия товаров в рамках одной товарной группы растут издержки на производство каждой их единицы. Этим ограничивается товарная дифференциация. Например, если у России есть 20 часов на производство пшеницы, то, исходя из таблицы в примере 5.1, она максимум может произвести 5 ее разновидностей ($20/4=5$ т пшеницы, каждая тонна разного сорта), потратив по 4 часа на каждую тонну. Если количество сортов сократить до 4, то Россия сможет произвести уже 8 т пшеницы ($4 \times 2=8$), потратив 2,5 часа на каждую тонну иного сорта. Но если России достаточно только двух сортов пшеницы, то за те же 20 часов она сможет произвести 14 т ($7 \times 2=14$) и потратить на каждую тонну только 1,43 часа. Это типичный случай выбора между количеством и качеством.

средних издержек АС пройдет тоже через точку А, показывая, что данная фирма получает лишь среднюю прибыль на свои инвестиции. Прибыль фирмы от внутриотраслевой торговли составит ЕА (пример 5.2).

Представим далее, что, как всегда, есть две страны: I — трудонасыщенная и II — капиталонасыщенная, а также два товара: 1 — капиталоемкий и 2 — трудоемкий. Тогда торговля между ними будет выглядеть следующим образом (табл. 5.5).

В соответствии с теорией сравнительной обеспеченности факторами производства, если товары 1 и 2 гомогенны, первая страна будет экспортировать товар 1 и импортировать товар 2, а вторая страна — экспортировать товар 2 и импортировать товар 1. Если часть товаров не гомогенна, а дифференцирована, то вступает в силу модель внутриотраслевой торговли. Первая страна продолжает экспортировать товар 1 в силу своих сравнительных преимуществ

в его производстве перед второй страной. Однако первая страна и импортирует товар 1 из второй страны в силу дифференциации товара 1 между двумя странами. Аналогичным образом вторая страна продолжает экспортировать товар 2, по которому она обладает относительным преимуществом перед первой страной, но и импортировать товар 2 в силу дифференциации товара 2 между странами. Таким образом, модель внутриотраслевой торговли не отрицает межотраслевую торговлю и дает объяснение международной торговли однотипными товарами.

Измерение внутриотраслевой торговли

Размеры внутриотраслевой торговли определяются с помощью индекса. Если X — экспорт страны в целом или в рамках одной товарной группы и IM — импорт страны в целом или в рамках одной товарной группы, а вертикальные скобки означают абсолютное значение вели-

ТАБЛИЦА 5.5

Взаимосвязь межотраслевой и внутриотраслевой торговли

Страны	Товары	Межотраслевая торговля (товары гомогенны)	Внутриотраслевая торговля (товары дифференцированы)
Страна I — трудоизбыточная	Товар 1 — трудоемкий	Экспорт	Экспорт и импорт
	Товар 2	Импорт	Импорт и экспорт
Страна II — капиталоемкая	Товар 1	Импорт	Импорт и экспорт
	Товар 2 — капиталоемкий	Экспорт	Экспорт и импорт

чины, то индекс T внутриотраслевой международной торговли следующий:

$$T = \frac{X - IM}{X + IM} \quad (5.14)$$

Индекс T всегда находится в промежутке от 0 до 1. Если $T = 0$, то внутриотраслевая торговля отсутствует. Как видно из уравнения 5.14, это возможно, только когда или экспорт или импорт равны нулю. Если $T = 1$, то внутриотраслевая торговля максимальна, и это возможно, только когда экспорт равен импорту. Другими словами, чем ближе коэффициент T к 1, тем больше внутриотраслевая торговля. Ограниченность применения индекса T заключается в том, что его значение сильно зависит от того, как определена отрасль или товарная группа. Чем шире определение, тем больше вероятность, что в рамках товарной группы страны торгуют каким-то количеством дифференцированных товаров, и тем выше значение индекса. Чем уже определена товарная группа, тем T обычно ниже (пример 5.3).

Итак, с точки зрения степени дифференциации номенклатуры товаров международная торговля состоит из двух потоков: внутриотраслевой торговли — обмена между странами дифференцированными продуктами одной отрасли, а также межотраслевой торговли — обмена между странами гомогенной продукцией различных отраслей. Внутриотраслевая торговля отражает дифференциацию аналогичных товаров и развивается в рамках близких отраслей между примерно одинаково развитыми странами. В рамках модели внутриотраслевой торговли страна производит один или узкую номенклатуру товаров и использует преимущества эффекта масштаба. Теория внутриотраслевой торговли объясняет международную торговлю однотипными товарами и не отрицает, а дополняет теорию сравнительных преимуществ, объясняющую межотраслевую торговлю разными товарами. Измеряется внутриотраслевая торговля индексом, который показывает, что ее доля в торговле развитых стран постоянно увеличивается.

Пример 5.3

Индекс внутриотраслевой торговли начал рассчитываться с конца 50-х гг. для западноевропейских стран, вступивших на путь интеграции. В этих странах в первые годы интеграции взаимная торговля росла темпами, почти в два раза превышавшими темпы роста международной торговли, в основном за счет внутриотраслевой торговли. Одно из самых крупных исследований этого феномена было опубликовано в 1975 г. американскими экономистами Х.Грубелом и П.Ллойдом. Сделав расчеты для разных отраслей на базе данных за 1967 г., они выяснили, что в 10 развитых странах средневзвешенный индекс внутриотраслевой торговли составил 0,48. Это значит, что почти половина торговли этих стран была внутриотраслевой и поэтому она основывалась на принципе сравнительных преимуществ. Более того, значение индекса увеличилось, поскольку в 1959 г. он составлял только 0,36, из чего следовало, что тенденция роста внутриотраслевой торговли по сравнению с межотраслевой является преобладающей. Американский экономист П.Кругман сделал аналогичные расчеты применительно к США в 1987 г. и выяснил, что в торговле офисным оборудованием индекс составляет 0,99 (почти вся торговля является внутриотраслевой), в торговле медикаментами — 0,85, а в торговле обувью — 0,05 (США практически всю обувь импортируют). Еще один пример связан с образованием зоны свободной торговли автомобилями между США и Канадой в 1964 г. До ее создания (в 1962 г.) Канада экспортировала в США автомобили на 16 млн., а импортировала — на 519 млн. долл. А к 1968 г. Канада уже экспортировала в США автомобилей на 2,4 млрд. и импортировала на 2,9 млрд. долл. Резкий рост одновременно экспорта и импорта Канады позволил сохранить и расширить занятость в автомобильном секторе, несмотря на то что некоторые американские компании закрыли свои канадские предприятия.

6. ТЕОРИИ СПРОСА И РЕВЕРСА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Все рассмотренные выше новейшие теории международной торговли объясняли ее преимущественно со стороны производства и предложения, определяя на этой основе относительные преимущества стран. Теория пересекающегося спроса — одна из немногих новейших теорий, которая объясняет международную торговлю преимущественно со стороны спроса.

Пересекающийся спрос

Как уже упоминалось, одной из предпосылок внутриотраслевой международной торговли является феномен пересекающегося спроса, открытый шведским экономистом Стаффаном Линдером¹. В соответствии с ним структура экспорта страны в определяющей степени зависит от спроса в стране-импортере.

Очень малое число товаров производится только на экспорт, большинство из них продаются и внутри страны. Для того чтобы экспортировать товар, страна сначала должна насытить внутренний рынок, ориентируясь на спрос местных покупателей. Только тогда, когда товар полностью удовлетворяет потребностям покупателей внутри страны, можно рассчитывать на его успешный экспорт на мировой рынок. Но и за рубежом товар будет успешнее продаваться в тех странах, где структура спроса одинакова или хотя бы сопоставима со структурой внутреннего спроса в стране-экспортере. Но спрос, по Линдеру, становится реальным только тогда, когда он подкрепляется относительно высоким уровнем дохода. Чем выше уровень дохода, тем более качественный товар требуется потребителю. Поэтому чем больше пересекаются структуры спроса в странах — экспортере и импортере, подкрепленные высоким уровнем дохода, тем выше уровень торговли между ними. Таким

¹ См. Linder S. An Essay on Trade and Transformation. — N.Y., 1961.

образом, вопреки теории сравнительной обеспеченности стран факторами производства, не только различия, но и схожесть между странами может быть предпосылкой торговли.

© *Теория пересекающегося спроса* (overlapping demand theory) — поскольку потребители в странах с примерно одинаковым уровнем дохода имеют примерно схожие вкусы, каждой стране легче экспортировать те товары, в производстве и торговле которыми на внутреннем рынке накоплен большой опыт.

Графическая иллюстрация теории следующая (рис. 5.12). Зависимость между уровнем дохода и качеством потребляемых товаров представляется прямой X , наклон которой свидетельствует, что чем выше уровень дохода, тем более качественный товар покупает потребитель. Допустим, что существуют две страны — страна I и страна II. Доход жителей первой страны находится в промежутке от A (минимальный доход) до C (максимальный доход). При таком доходе они покупают товары с качеством в промежутке от A' (минимальное качество) до C' (максимальное качество). Доход жителей второй страны несколько выше, чем первой, и находится в промежутке от B (минимальный доход) до D (максимальный

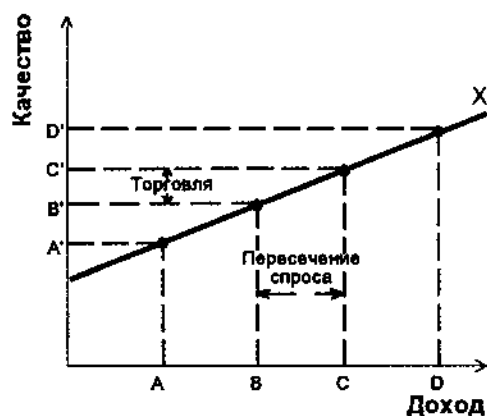


Рис. 5.12. Пересекающийся спрос как основа для международной торговли

доход). При таком доходе они покупают товары с качеством в промежутке от B' (минимальное качество) до D' (максимальное качество). Торговля между двумя странами будет осуществляться теми товарами, качество которых находится в промежутке от B' до C' , где требования к качеству потребителей первой и второй страны пересекутся. Чем больше людей в двух странах имеют одинаковые доходы, тем выше уровень торговли.

Эмпирическое подтверждение теории пересекающегося спроса в критической степени зависит от распределения доходов внутри каждой из стран — чем оно равномернее, тем лучше работает теория. Однако в большинстве стран мира, включая Россию, разрыв в уровнях доходов различных слоев населения очень велик и поэтому применение теории пересекающихся доходов для объяснения международной торговли оказывается очень ограниченным. Действительно, если допустить экстремальную ситуацию, при которой все люди в первой стране имеют минимальный уровень дохода A , тогда как 1 человек — максимальный C , а во второй стране, напротив, 1 человек имеет минимальный уровень доходов B , тогда как все остальные — максимальный D , то получится, что торговать друг с другом могут только два человека, хотя пересечение в качестве товаров, интересных населению обеих стран, остается весьма существенным. Поэтому использование данной теории на практике требует предварительного изучения уровня и распределения доходов между странами. Наиболее эффективно она может применяться для исследования торговли между странами с примерно одинаковым уровнем и структурой доходов.

Реверс факторов производства

Парадокс Леонтьева показал, что теория соотношения факторов производства Хекшера—Олина не подтвержда-

ется на практике: трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталонасыщенные — трудоемкую. Одно из возможных объяснений этого парадокса заключается в реверсе факторов производства: один и тот же товар может быть трудоемким в трудонасыщенной стране и капиталоемким в капиталонасыщенной стране, что может произойти в условиях большой эластичности взаимозаменяемости факторов производства. Например, рис, производимый в капиталонасыщенной стране США, является капиталонасыщенным товаром, поскольку производится с помощью передовой технологии. Тот же рис, производимый в трудонасыщенной стране Вьетнам, является трудонасыщенным товаром, поскольку производится почти исключительно с использованием ручного труда.

Если товар 1 является трудоемким в трудонасыщенной стране I и тот же товар 1 является капиталоемким в капиталонасыщенной стране II, то в соответствии с теорией соотношения факторов производства и страна I, и страна II должны экспортировать этот товар. Но исходное допущение о существовании в мире только двух стран, каждая из которых желает экспортировать товар 1, приводит к выводу о невозможности этого, поскольку этот товар просто некому импортировать. В результате и теория соотношения факторов производства Хекшера—Олина, и теорема выравнивания цен на факторы производства Хекшера—Олина—Самуэльсона оказываются несправедливыми.

Впервые объяснение явлению реверса факторов производства дал американский экономист Б. Минхас в начале 60-х годов¹.

@ *Реверс факторов производства* (factor-intensity reversal) — ситуация, при которой один и тот же товар оказывается капиталонасыщенным в капиталонасыщенной стране и трудоемким в трудоизбыточной стране.

Допустим, что страна I и страна II производят товары 1 и 2 (рис. 5.13). При относительной цене труда ($w/r=1/2$) производство товара 1 составляет A при затратах труда ($L=18$) единиц и капитала ($K=6$) единиц, что дает соотношение затрачиваемого капитала к затрачиваемому труду ($K/L=6/18=1/3$). При той же относительной цене труда ($w/r=1/2$) производство товара 2 составляет B при затратах труда ($L=12$) единиц и капитала ($K=9$) единиц, что дает соотношение затрачиваемого капитала к затрачиваемому труду ($K/L=9/12=3/4$). Поскольку ($1/3 < 3/4$), товар 1 является относительно трудоемким товаром.

Если допустить, что относительная цена труда в стране II составляет ($w/r=2$), то производство товара 1 составляет D при затратах труда ($L=6$) единиц и капитала ($K=18$) единиц, что дает соотношение затрачиваемого капитала к затрачиваемому труду ($K/L=18/6=3$). При той же относительной цене труда ($w/r=2$) производство товара 2 составляет C при затратах труда ($L=9$) единиц и капитала ($K=12$) единиц, что

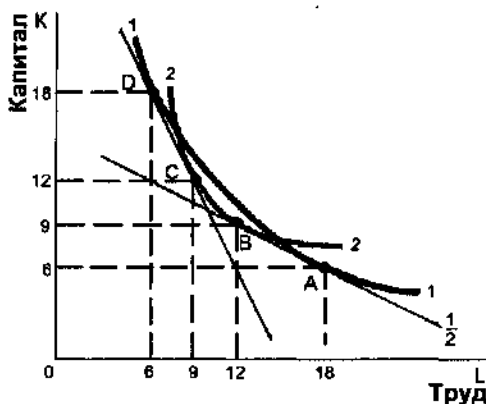


Рис. 5.13. Феномен реверса факторов производства

¹ См. Minhas B.S. The Homophypallagic Production Function, Factor Intensity Reversals, and the Hecksher—Ohlin Theorem // Journal of Political Economy 70. — 1962. — Apr. — No2. — P. 138—156.

дает соотношение затрачиваемого капитала к затрачиваемому труду ($K/L = 12/9 = 4/3$). Из-за того что $3 > 4/3$, товар 1 является относительно капиталоемким товаром. При относительной цене труда ($w/r = 1/2$) в стране I товар 1 является трудоемким по отношению к товару 2, а при относительной цене труда ($w/r = 2$) в стране II товар 1 является капиталоемким также по отношению к тому же товару 2.

Таким образом, имеет место реверс факторов производства — при разной относительной цене факторов производства один и тот же товар в одной стране является трудоемким, а в другой — капиталоемким. Этим можно объяснить торговлю стран, различных по обеспеченности факторами производства, одним и тем же товаром. Например, и трудонасыщенная Индия, и капиталонасыщенные США экспортируют сталь — в Индии сталь является трудоемкой, а в США — капиталоемкой. Графическим подтверждением этому является разная кривизна границы производственных возможностей товаров 1 и 2, в результате чего они пересекаются дважды. Степень кривизны показывает, насколько сложно заменить один фактор производства товара на другой при производстве, соответственно, товаров 1 и 2. Чем меньше кривизна, то есть чем она ближе к прямой, тем проще факторы производства поддаются взаимозамещению; чем больше кривизна, то есть чем ближе она к полукругу, тем сложнее заместить один фактор на другой при производстве конкретного товара. Степень кривизны измеряется эластичностью замещения.

@ *Эластичность замещения* (elasticity of substitution) — коэффициент, показывающий, насколько сложно заменить один фактор на другой в производстве определенного товара.

Коэффициент эластичности замещения вычисляется как отношение процентного изменения соотношения затрат капитала и труда к процентному

изменению относительной цены факторов производства:

$$e = \frac{\Delta(K/L)/(K/L)}{\Delta(S)/S}, \quad (5.15)$$

где K — количество капитала, затраченного на производство товара,
 L — количество труда, затраченного на производство товара,
 S — относительная цена факторов производства.

Эмпирические исследования теории реверса факторов производства показали, что этот феномен безусловно имеет место, однако встречается довольно редко. В тех случаях, когда реверс налицо, инструменты анализа торговли, основанные на теории соотношения факторов производства, неприменимы, и он может считаться одним из объяснений парадокса Леонтьева. Реверс факторов производства обычно происходит, когда факторы производства, используемые для выпуска товаров, обладают резко отличающейся эластичностью замещения (*пример 5.4*).

Теория реверса факторов производства объясняет торговлю со стороны предложения. Другой реверсной теорией, объясняющей парадокс Леонтьева со стороны спроса, является теория реверса спроса. Классические теории исходили из предпосылки идентичности вкусов в торгующих странах. А что если они различны? Допустим, что страны имеют сильное предпочтение к потреблению тех товаров, для производства которых у них имеется наибольшее количество факторов производства.

@ *Реверс спроса* (demand reversal) — ситуация, при которой в силу сильного внутреннего спроса страна импортирует товары, для производства и экспорта которых она наделена относительно лучшими факторами производства по сравнению с ее торговыми партнерами.

Пример 5.4

Эластичность замещения между трудом и капиталом для товара 1 рассчитывается следующим образом (рис 5.13). В точке D соотношение $K/L=3$, в точке A соотношение $K/L=1/3$. Изменение этого соотношения (дельта) при движении от точки D к точке A составляет $S=3-1/3=8/3$. Таким образом, числитель формулы 5.15 составит $8/3/3=8/9$. Абсолютный наклон кривой производственных возможностей товара 1 составляет 2 в точке D и $1/2$ в точке A. Изменение этого соотношения $S=2-1/2=3/2$. Таким образом, знаменатель формулы составит $3/2/2=3/4$. Подставляя эти значения в числитель и знаменатель формулы эластичности замещения, получаем коэффициент $e=8/9/3/4=1,19$. Аналогичным образом рассчитывается эластичность замещения между точками C и B для товара 2, которая составит $e=0,58$. Поскольку $1,19 > 0,58$, факторы производства товара 1 обладают большей эластичностью замещения, чем товара 2, а кривая производственных возможностей товара 1 характеризуется меньшей кривизной, чем у товара 2. Большое различие в коэффициентах замещения приводит к эффекту реверса факторов производства.

В этом случае теорема Хекшера—Олина не соблюдается, поскольку в соответствии с ней страна должна производить и экспортировать (а не импортировать) товары, произведенные на основе относительно избыточных факторов производства. Эмпирические исследования показывают, что реверс спроса встречается довольно редко.

Итак, теории пересекающегося спроса и реверса спроса объясняют международную торговлю не со стороны предложения товаров, а со стороны спроса на них. Из-за того, что потребители в странах с примерно одинаковым уровнем дохода имеют примерно схожие вкусы, каждой стране легче экспортировать те товары, в производстве и торговле которыми на внутреннем рынке накоплен большой опыт. Товар будет успешнее экспортироваться в те страны, где структура спроса одинакова или хотя бы сопоставима со структурой внутреннего

спроса в стране-экспортере. Торговля между двумя странами будет осуществляться теми товарами, качество которых примерно одинаково. Чем больше людей в двух странах имеют одинаковые доходы, тем выше уровень торговли. В соответствии с теорией реверса факторов производства один и тот же товар может быть трудоемким в трудонасыщенной стране и капиталонасыщенной в капиталонасыщенной стране, что может произойти в условиях большой эластичности взаимозаменяемости факторов производства и стать основой торговли. В соответствии с теорией реверса спроса страна в силу сильного внутреннего спроса может импортировать товары, для производства и экспорта которых она наделена относительно лучшими факторами производства по сравнению с ее торговыми партнерами. Эмпирические исследования подтверждают факт существования таких явлений, но их роль в международной торговле относительно невелика.

7. РЕЗЮМЕ

1. Новейшие теории международной торговли либо развивают принципы классических теорий, распространяя их на большее количество товаров, стран и факторов производства, либо изучают

отдельные стороны международной торговли, которые по каким-либо причинам остались не объясненными классическими теориями. Эти две группы новейших теорий рассматривают меж-

дународную торговлю преимущественно со стороны предложения товаров. Третья группа теорий полностью отрицает классические теории, объявляя их устаревшими, и предлагает собственное объяснение международной торговли. Эта группа теорий обычно в равной степени уделяет внимание анализу предложения и спроса на товары в международной торговле.

2. Модель специфических факторов производства разделяет все факторы на мобильные, которые могут свободно перемещаться между отраслями, и специфические, которые характерны только для определенных отраслей. Различная наделенность стран факторами производства приводит к различиям в относительном предложении товаров и относительных цен на них, что побуждает страны торговать друг с другом. В результате международной торговли факторы, специфические для экспортного сектора, развиваются, а факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, сокращаются. Мобильные факторы, свободно передвигаясь между этими отраслями, могут либо развиваться, либо сокращаться. В условиях отсутствия международного движения капитала объем импорта страны ограничен доходами, получаемыми от экспорта при текущих относительных ценах.

3. Для всех теорий международной торговли, кроме теорий абсолютных и сравнительных издержек производства, вопрос о распределении и перераспределении доходов в результате торговли является одним из ключевых. Теория соотношения факторов производства Хекшера—Олина показала, что владельцы относительно избыточных факторов производства выигрывают от торговли, а владельцы относительно недостаточных факторов производства — проигрывают. Теорема выравнивания цен на факторы производства Хекшера—Олина—Самуэльсона свидетельствует, что выравнивание в результате торговли относительных цен на товары приводит к выравниванию относитель-

ных цен и на факторы производства, с помощью которых эти товары были произведены, и, соответственно, выравнивает доходы владельцев факторов производства. Если торговля основывается на специфических факторах производства, то в соответствии с теоремой Самуэльсона—Джонса увеличиваются доходы владельцев фактора, специфического для экспортных отраслей, и сокращаются доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом. По теореме Столпера—Самуэльсона рост цены товара приводит к росту цены фактора, интенсивно используемого для его производства. И по теореме Рыбчинского рост объемов факторов производства приводит к росту в объемах производства тех товаров, для которых этот фактор используется интенсивнее. В двух последних случаях имеет место эффект усиления Джонса — рост цены товара приводит к большему росту доходов от фактора, который интенсивно используется для его производства, и увеличение объемов фактора производства приводит к значительно большему росту того производства, где он используется интенсивнее.

4. Торговля между странами, которые одинаковы или очень близки по наделенности факторами производства, объясняется специализацией стран на определенных товарах в силу не сравнительных преимуществ, а экономики масштаба, представляющей собой такое развитие производства, при котором рост затрат факторов на единицу приводит к росту производства больше, чем на единицу. Внешний эффект масштаба предполагает, что увеличивается количество фирм, производящих один и тот же товар, тогда как размер каждой из них остается неизменным, что приводит к возникновению совершенной конкуренции. Внутренний эффект масштаба предполагает, что объем производства товара остается прежним, а количество фирм, производящих его, сокращается.

5. Внутренний эффект масштаба ведет к возникновению несовершенной конкуренции, при которой производители могут влиять на цену своих товаров и обеспечивать увеличение объема продаж за счет снижения цены. Экстремальным случаем внутреннего эффекта масштаба является чистая монополия — ситуация на рынке, при которой фирма не имеет конкурентов для своих товаров. Модель торговли в рамках монополистической конкуренции исходит из того, что международная торговля увеличивает размеры рынка сбыта. Когда две страны торгуют друг с другом, совокупный рынок оказывается больше, чем простая сумма рынков двух стран, количество фирм, и, значит, разнообразие товаров, которые они производят, возрастают, а цена единицы товара снижается. В результате международной торговли срабатывает эффект масштаба.

6. С точки зрения степени различий в номенклатуре товаров международная торговля состоит из двух потоков: внутриотраслевой торговли — обмена между странами дифференцированными продуктами одной отрасли, а также межотраслевой торговли — обмена между странами гомогенной продукцией различных отраслей. Внутриотраслевая торговля отражает дифференциацию аналогичных товаров и развивается в рамках близких отраслей между примерно одинаково развитыми странами. В рамках модели внутриотраслевой торговли страна производит один или узкую номенклатуру товаров и использует преимущества эффекта масштаба. Теория внутриотраслевой торговли объясняет международную торговлю однотипными товарами и не отрицает, а дополняет теорию сравнительных преимуществ, объ-

ясняющую межотраслевую торговлю разными товарами. Измеряется внутриотраслевая торговля индексом, который показывает, что ее доля в торговле развитых стран постоянно увеличивается.

7. Теории пересекающегося спроса и реверса спроса объясняют международную торговлю не со стороны предложения товаров, а со стороны спроса на них. Из-за того, что потребители в странах с примерно одинаковым уровнем дохода имеют примерно схожие вкусы, каждой стране легче экспортировать те товары, в производстве и торговле которыми на внутреннем рынке накоплен большой опыт. Товар будет успешнее экспортироваться в те страны, где структура спроса одинакова или хотя бы сопоставима со структурой внутреннего спроса в стране-экспортере. Торговля между двумя странами будет осуществляться теми товарами, качество которых примерно одинаково. Чем больше людей в двух странах имеют одинаковые доходы, тем выше уровень торговли. В соответствии с теорией реверса факторов производства один и тот же товар может быть трудоемким в трудоизбыточной стране и капиталонасыщенным в капиталонасыщенной стране, что может произойти в условиях большой эластичности взаимозаменяемости факторов производства и стать основой торговли. В соответствии с теорией реверса спроса страна в силу сильного внутреннего спроса может импортировать товары, для производства и экспорта которых она наделена относительно лучшими факторами производства по сравнению с ее торговыми партнерами. Эмпирические исследования подтверждают факт существования таких явлений, но их роль в международной торговле относительно невелика.

8. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы на повторение

1. Каковы основные направления развития классических теорий международной торговли?

2. В чем заключается различие между специфическими и мобильными факторами производства в модели специфических факторов?

3. Какое влияние оказывает международная торговля на распределение дохода в модели специфических факторов?

4. Что такое бюджетные ограничения в международной торговле?

5. Сформулируйте и проиллюстрируйте теорему Столпера—Самуэльсона.

6. Сформулируйте и проиллюстрируйте теорему Рыбчинского.

7. В чем заключается эффект усиления Джонса?

8. Почему в результате действия эффекта масштаба снижаются издержки производства?

9. В чем различие внутреннего и внешнего эффекта масштаба?

10. Каковы основные черты торговли в условиях монополистической конкуренции?

11. Дайте определение и укажите различия внутриотраслевой и межотраслевой международной торговли.

12. Как измеряется внутриотраслевая торговля?

13. Из каких этапов состоит цикл жизни товара в международной торговле?

14. В чем смысл теории пересекающегося спроса Линдера?

15. Что означает реверс факторов производства и реверс спроса?

Проблемы для обсуждения

16. Допустим, что в 2000 году произойдет резкое падение мировых цен на нефть, сопоставимое по масштабам с падением 1986 года. Исходя из теории специфических факторов производства,

а) какие последствия это будет иметь для России и Польши и

б) какие последствия это будет иметь в России для регионов Восточной Сибири и Московской области?

17. На основании какой из теорем (Хекшера—Олина, Столпера—Самуэльсона, Рыбчинского или Хекшера—Олина—Самуэльсона) сделаны следующие выводы:

а) рост цены на продовольствие приведет к росту дохода владельцев фактора, который интенсивно используется для производства продовольствия, и сокращению доходов владельцев других факторов;

б) при увеличении размеров рабо-

чей силы производство трудоемких товаров растет, а капиталоемких — сокращается;

в) относительно трудоизбыточная страна будет импортировать относительно капиталоемкие товары;

г) когда технология производства и вкусы в странах — торговых партнерах одинаковы, владельцы капитала получают прибыль от роста цены на капиталоемкие товары?

18. Определите, о какой — внутренней или внешней — экономике масштаба идет речь в следующих высказываниях:

а) в России большая часть электронных компонентов производится несколькими предприятиями, находящимися в подмосковном Зеленограде;

б) все продаваемые в России автомобили «Жигули» производятся Волжским автозаводом в Тольятти;

в) Урал — металлургическая кузница России;

г) до начала 90-х годов основное производство пассажирских автобусов для восточноевропейских стран было сосредоточено на предприятии «Икарус» в Венгрии.

19. Насколько важно воздействие закономерностей эффекта масштаба и сравнительных преимуществ на то, что:

а) основное производство алюми-

ния находится в России, Канаде и Норвегии;

б) половина всех крупных пассажирских самолетов мира собирается предприятиями компании «Боинг» в Сиэтле (США);

в) большинство полупроводников производится в США или Японии;

г) вино «Хванчкара» производится в горных районах Грузии;

д) черный хлеб делают на хлебозаводах России?

Задачи

20. Допустим, что в Чехии (малой стране) земля является специфическим фактором для производства продовольствия, капитал — специфическим для производства одежды, а труд — мобильным фактором, который используется в обеих отраслях. Расходы владельцев земли, владельцев капитала и работников равномерно распределяются между продуктами питания (50%) и одеждой (50%).

А. Как повлияет на доходы владельцев земли и капитала рост сельскохозяйственных угодий?

Б. К чему приведет увеличение притока капитала из-за рубежа: увеличению доходов владельцев земли, сокращению зарплаты, увеличению зарплаты или возникает какая-либо комбинация этих последствий?

В. В результате чего могут возрасти доходы владельцев земли: роста рабочей силы, роста цен на продовольствие, увеличения притока капитала, какой-либо комбинации?

Г. Кто — владельцы земли, владельцы капитала или рабочие — будут активнее всего возражать против введения ограничений на торговлю одеждой?

21. Голландия экспортирует продовольствие, используя землю как специфический фактор, и импортирует из стран Европейского союза промышленные товары, для производства кото-

рых специфическим фактором является капитал, а мобильным — также труд.

А. Каково было в конце 80-х годов отношение голландских рабочих, владельцев земли и владельцев капитала к планам ликвидации импортных тарифов, защищавших внутренний рынок от конкуренции со стороны товаров из других стран Европейского союза? Почему?

Б. Учитывая, что зарплата голландских рабочих была одной из самых высоких в Западной Европе, каково было отношение тех же трех групп к идее отмены ограничений на передвижение рабочей силы между странами?

В. Если Голландия построит новые дамбы и отвоюет у моря дополнительную землю, какова будет реакция каждой из трех групп?

22. В России есть три группы рабочих: первая имеет опыт и навыки в производстве турбин, вторая — в производстве тракторов, третья не имеет специальных навыков, но может работать в производстве и турбин, и тракторов на подсобных работах.

Из-за сокращения производства турбин на Украине в Россию приезжают рабочие со специальными навыками по производству турбин.

А. Как это повлияет на производство турбин и тракторов?

Б. Как изменится уровень зарплаты в каждой из трех групп?

Из-за общего падения производства в ближнем зарубежье в Россию приезжают рабочие без специальных навыков.

В. Как это повлияет на производство турбин и тракторов?

Г. Как это повлияет на положение всех трех групп рабочих в России?

23. Предприятие по производству автомобильных шин в Рыбинске использует эффект масштаба — рост их выпуска приводит к снижению издержек на производство каждой.

А. Если постоянные издержки фирмы — 20 долл., предельные издержки — 2 долл. на одну шину, как изменятся средние издержки, если продажа шин последовательно возрастет с 5 до 10, до 20 и до 40?

Б. Могут ли средние издержки при очень большом объеме производст-

ва оказаться ниже предельных издержек?

В. Какова взаимосвязь средних издержек с количеством фирм в отрасли?

24. В рамках монопольной конкуренции фирма производит токарные станки. Постоянные издержки фирмы $F=120\,000\,000$ долл., предельные издержки $c=8000$ долл., переменная спроса $b=1/40\,000$, на внутреннем рынке фирма продает $S=600\,000$ станков в год.

А. Определите параметры кривых средних издержек C' и средней цены P' .

Б. Сколько примерно фирм будут производить станки и какова будет цена одного станка?

В. Сохранится ли существующее соотношение количества фирм и цены одного станка в долгосрочном плане?

Глава 6

ТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Читателю известно, что наши протекционисты имеют своим центром Москву; известно также, что, благодаря нынешним просвещенным обычаям, протекционисты прибегают между прочим и к помощи так называемой у нас гласности.

Н.Г.Чернышевский. «Политико-экономические письма к президенту Американских Соединенных Штатов Г.К.Кэре»

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Излишек	транзитные
потребителя	экспортные
производителя	Протекционизм
Пошлины	Свобода торговли
автономные	Таможенная стоимость товара
адвалорные	Таможенная пошлина
антидемпинговые	Таможенный тариф
импортные	номинальный
комбинированные	оптимальный
компенсационные	эффективный
конвенционные	Тарифная квота
переменные	Тарифная эскалация
постоянные	Эффект
преференциальные	защиты
номинальные	передела
сезонные	доходов
специфические	потребления

1. СВОБОДА ТОРГОВЛИ И ПРОТЕКЦИОНИЗМ

В Новгородском таможенном уставе 1571 г. сказано, что со всех товаров, ввозимых иноземными гостями и ценимых людьми присяжными, казна берет семь денег на рубль... За ввозимые металлы драгоценные платили как и за все иное; а вывоз их считался преступлением. Достойно замечания, что и государевы товары не освобождались от пошлины. Утайка наказывалась тяжкою пеню.

*Н.А.Карамзин. «История государства
Российского»*

Описывая царствование царя Иоанна IV (1560–1584 гг.), Карамзин обращал внимание на то, что уже тогда во внешней торговой политике Руси преобладали

протекционистские тенденции. Они охватывали как торговлю частного сектора, так и государственную торговлю и торговлю драгоценными металлами.

Биографическая справка 6.1



Макс Корден (Max Corden, род. 1927) — австралийский экономист, профессор международной экономики. Родился в польском городе Броцлаве (прежнем немецком Бреслау). После того как родители переехали в Австралию, Корден закончил Мельбурнский университет. Защитив в 1961 г. докторскую диссертацию по международной экономике, начал карьеру профессора крупнейших университетов мира, в числе которых Мельбурнский, известный своими традициями в изучении международной торговли, Австралийский государственный, Оксфордский (Великобритания), Университет Джона Гопкинса, Калифорнийский, Принстонский, Гарвардский (США). В 1977–1980 гг. Корден избирался президентом Экономического общества Австралии и Новой Зеландии. В 1986–1988 гг. работал старшим советником МВФ.

В числе трудов, которые принесли Кордену известность и признание в научных кругах, — «Теория протекционизма» (The Theory of Protection, 1971), «Торговая политика и экономическое благосостояние» (Trade Policy and Economic Welfare, 1974), «Инфляция, валютные курсы и мировая экономика» (Inflation, Exchange Rates and the World Economy, 1977), «Протекционизм, рост и торговля» (Protection, Growth and Trade, 1985). Эти и многие другие его труды составили теоретическую базу анализа международной торговой политики, проводимого в Мировом банке и МВФ.

Роль государства в международной торговле ограничивалась преимущественно разработкой и осуществлением мер торговой политики; направленной на достижение определенных приоритетов.

Роль государства в международной торговле

Наиболее полное обобщение теории протекционизма связано с именем австралийского ученого Макса Кордена¹ (биографическая справка 6.1).

Государственное регулирование международной торговли может быть:

- **Односторонним**, когда инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования или консультаций с ее торговыми партнерами. Обычно односторонние меры применяются в ответ на анало-

гичные шаги других стран и приводят к возникновению политических напряжений между торговыми партнерами (обложение отдельных товаров пошлинами, введение квот на импорт и т.д.).

- **Двусторонним**, когда меры торговой политики согласовываются между странами, являющимися торговыми партнерами. Например, по взаимной договоренности каждой из сторон могут вводиться конвенционные пошлины, не ущемляющие интересов другой, страны могут согласовывать технические требования к маркировке, упаковке, договариваться о взаимном признании сертификатов качества и пр.

- **Многосторонним**, когда торговая политика согласовывается и регулируется многосторонними соглашениями. Примеры многосторонней политики включают Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), соглашения в сфере торговли стран-членов Европейского союза (ЕС), которые рассматриваются в соответствующих главах второй части учебника.

В зависимости от масштабов вмешательства государства в междуна-

¹ Corden M.W. The Theory of Protection. — L., 1971; Trade Policy and Economic Welfare. — L., 1974.

родную торговлю различают протекционистскую торговую политику и политику свободной торговли.

@ *Свобода торговли* (free trade) — политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

@ *Протекционизм* (protectionism) — государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Дилемма, что лучше — протекционизм, который дает возможность развиваться национальной промышленности, или свобода торговли, которая позволяет напрямую сравнивать национальные издержки производства с международными, — предмет многовекового спора среди экономистов и политиков. В различные периоды истории внешнеторговая практика склонялась то в одну, то в другую сторону, никогда, правда, не принимая ни одну из экстремальных форм. В 50–60-е годы для международной экономики был характерен отход от протекционизма в сторону большей либерализации и свободы внешней торговли. С начала 70-х годов проявилась обратная тенденция — страны стали отгораживаться друг от друга все более изощренными тарифными и особенно нетарифными барьерами, защищая свой внутренний рынок от иностранной конкуренции.

Правда, при этом современный протекционизм концентрируется в относительно узких областях. В отношениях развитых стран между собой — это области сельского хозяйства, текстиля, одежды и стали. В торговле развитых стран с развивающимися — это экспорт промышленных товаров развивающимися странами. В торговле развивающихся стран между собой — это товары традиционного экспорта.

Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить несколько форм протекционизма:

- селективный протекционизм — направлен против отдельных стран или отдельных товаров;
- отраслевой протекционизм — защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма;
- коллективный протекционизм — проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;
- скрытый протекционизм — осуществляется методами внутренней экономической политики.

Инструменты торговой политики

В рамках торговой политики тесно переплетаются экономические, политические, административные, организационные, правовые и иные вопросы. Международная экономика изучает преимущественно экономические предпосылки и последствия осуществления мер торговой политики, оставляя правовые, организационные вопросы на рассмотрение специализированных отраслей науки, таких как международное торговое право, международный маркетинг и пр.

Инструменты государственного регулирования международной торговли по своему характеру делятся на тарифные — те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные — все прочие методы. Нетарифные методы регулирования подразделяются на количественные методы и методы скрытого протекционизма. Отдельные инструменты торговой политики чаще применяются при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт (табл. 6.1).

Основная задача государства в области международной торговли — помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт,

ТАБЛИЦА 6.1

Классификация инструментов торговой политики

Методы		Инструмент торговой политики	Регулирует преимущественно	
Тарифные		Таможенные пошлины Тарифная квота		импорт импорт
Н е т а р и ф н ы е	количественные	Квотирование		импорт
		Лицензирование	экспорт	импорт
		«Добровольные ограничения»	экспорт	
	скрытые	Государственные закупки		импорт
		Требование о содержании местных компонентов		импорт
		Технические барьеры		импорт
		Налоги и сборы		импорт
	финансовые	Субсидии	экспорт	
		Кредитование	экспорт	
		Демпинг	экспорт	

сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Поэтому часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и поэтому относится прежде всего к импорту. Другая часть методов имеет своей задачей форсирование экспорта.

Излишки потребителя и производителя

Воздействие государственных механизмов регулирования международной торговли на экономическое положение страны может быть описано через понятия излишков потребителя и излишков производителя (рис. 6.1).

@ *Излишек потребителя* (consumer surplus) — разность между рыноч-

ной ценой, по которой потребитель приобрел товар, и максимальной ценой, которую он готов заплатить за данный товар.

Кривая спроса D показывает максимальную цену, которую потребитель готов заплатить за конкретное количество товара. Если рыночная цена составляет P_0 , то потребитель готов купить OQ_0 единиц товара за OP_0EQ_0 долларов. Излишек потребителя представлен треугольником a , являющимся разностью между рыночной ценой, по которой он приобрел товар P_0E , и максимальной ценой, по которой он был бы готов приобрести товар, ограниченной кривой спроса P_1E .

@ *Излишек производителя* (producer surplus) — разность между текущей рыночной стоимостью товара и минимальной ценой, по которой производитель готов продать свой товар.

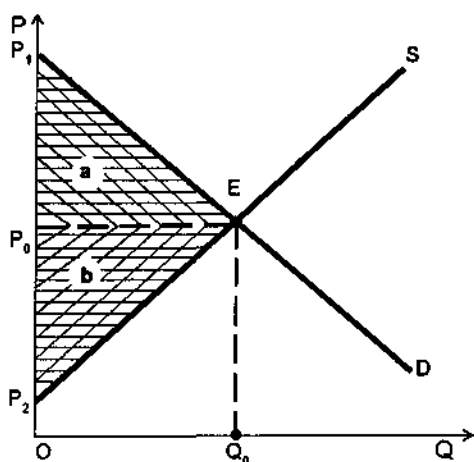


Рис. 6.1. Излишки потребителя и производителя

Кривая предложения S показывает минимальную цену, по которой производитель готов продать свой товар. Если рыночная цена составляет P_0 , то производитель готов продать OQ_0 единиц товара за $O P_0 E Q_0$ долларов. Излишек производителя представлен треугольником b , являющимся разностью между рыночной ценой, по которой он продал товар $P_0 E$, и минимальной ценой, по которой он был бы готов продать товар, ограниченной кривой предложения $P_2 E$.

Характер торговой политики

Различные страны мира используют разные инструменты для осуществления своей торговой политики. Если средний уровень таможенной защиты государства поддается весьма точной количественной оценке, то уровень использования нетарифных методов в силу их большого разнообразия и различного экономического содержания может быть оценен количественно лишь весьма приблизительно. Средний уровень тарифа обычно рассчитывается только для товаров, импорт которых подлежит обложению пошлиной, как средняя ставка импортной пошлины, взвешенная по стоимостному объему импор-

та товаров, на которые она накладывается.

Средний уровень нетарифных ограничений обычно рассчитывается как стоимостная доля импорта или экспорта, подпадающая под эти ограничения. При этом делается поправка на степень интенсивности этих ограничений: например, очевидно, что автоматическая лицензия на экспорт, обязательно выдаваемая властями по предъявлении необходимых документов, ограничивает экспорт в значительно меньшей степени, нежели экспортная квота, запрещающая экспортировать товар сверх определенных количеств. Высокоинтенсивными количественными ограничениями считаются всевозможные запреты на экспорт и импорт товаров, количественные квоты, выборочное лицензирование экспорта и импорта. К низкоинтенсивным количественным ограничениям относятся автоматическое лицензирование, гибкие квоты (табл. 6.2).

Торговая политика государства бывает протекционистской, умеренной или открытой (свобода торговли). Разумеется, каждое из этих понятий весьма относительно, но все они располагаются на одной оси в пределах двух экстремальных случаев, когда ограничительная политика принимает характер запретительный, направленный на прекращение торговли с внешним миром, и когда происходит полный отказ от использования государством каких-бы то ни было инструментов торговой политики. В реальном мире экстремальных случаев не встречается, хотя в разные периоды развития отдельные государства в своей торговой политике подходили очень близко либо к полному прекращению торговли с внешним миром (Албания), либо к полной либерализации торгового режима (Исландия).

Характер торгового режима государства, то есть степень его жесткости, обычно определяется как агрегированный показатель, учитывающий как средний уровень таможенного тари-

ТАБЛИЦА 6.2

Характер инструментов торговой политики

Средневзвешенный тариф (в %)		Запретительный	Ограничительный		Умеренный		Открытый		Свободный
		<40-100	< 25		10-15		> 10		0
Количественные ограничения	покрытая доля торговли (в %)	< 40	> 25	> 10	0-10	10-25	0-25	0-10	0
	степень интенсивности	высокая	любая	высокая	высокая	средняя	низкая	средняя	0

ТАБЛИЦА 6.3

Характер торговой политики в целом

Режим тарифов	Режим количественных ограничений		
	Открытый	Умеренный	Ограничительный
Открытый	Свобода торговли	Умеренный	Протекционизм
Умеренный	Умеренный	Умеренный	Протекционизм
Ограничительный	Протекционизм	Протекционизм	Протекционизм

фа, так и средний уровень и интенсивность количественных ограничений (табл. 6.3).

Например, торговый режим страны, которая устранила все импортные пошлины, но ввела количественные квоты на основные товары импорта или, наоборот, отменила квоты, но повысила импортный тариф до запретительного уровня, не может считаться режимом свободы торговли. Относительно открытым может быть признан торговый режим только той страны, у которой средний уровень таможенного обложения импорта со-

ставляет менее 10%, а количественные ограничения покрывают менее 25% импорта и имеют низкоинтенсивный, в основном регистрационный, характер (пример 6.1).

Принимая решения об использовании тех или иных инструментов торговой политики, правительство страны обычно оценивает их совокупное воздействие на характер торговой политики страны и возможные ответные меры со стороны торговых партнеров. Для оценки мер торговой политики Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) разработала

Пример 6.1

Проведенный экспертами МВФ в 1994 г. анализ торговых режимов 59 развивающихся стран и стран с переходной экономикой показал, что только в 1 развивающейся (Эквадор) и 3 переходных странах (Латвия, Литва, Эстония) торговый режим можно считать открытым. 22 страны, 7 из которых переходные, имеют умеренный торговый режим. В большинстве же стран (30 развивающихся и 3 переходных) торговый режим явно протекционистский. Правда, в 90-е гг. обнаружилась общая тенденция либерализации торговых режимов, что выразилось в значительном сокращении количества стран с ограничительными режимами и росте количества стран с умеренными торговыми режимами. Развивающиеся страны в большинстве своем имеют значительно более ограничительный торговый режим по сравнению с переходными странами.

в 1985 году индикативный вопросник, который широко используется в практической деятельности правительств. Список вопросов, на которые предлагается ответить прежде, чем вводить любые меры торговой политики, следующий:

- Какой ожидается экономический выигрыш для отрасли или фирмы и какое количество рабочих мест будет создано или сохранено в результате осуществления данной меры?

- Насколько увеличатся доходы бюджета или какие потребуются бюджетные расходы на осуществление этой меры?

- Насколько увеличатся внутренние цены и сократится потребление в результате применения данной меры?

- Каково воздействие предполагаемой меры на структуру соответствующего рынка и на конкуренцию на нем?

- Позволит ли данная мера в долгосрочной перспективе обеспечить структурную перестройку отрасли и вывести ее на конкурентоспособный уровень или она лишь законсервирует ее существующую отсталость?

- Какое влияние предлагаемая мера окажет на смежные отрасли, особенно те, которые покупают или продают свою продукцию той отрасли, на защиту которой она направлена?

- Как отреагируют другие страны на применение данной меры и каково ее потенциальное воздействие на них?

- Соответствует ли предполагаемая мера существующим многосторонним и двусторонним договорам, в которых участвует данная страна?

Итак, государственное регулирование международной торговли может быть односторонним, двусторонним и многосторонним. Инструменты государственного регулирования международной торговли делятся на тарифные — те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные — все прочие. Государства могут придерживаться политики свободной торговли, открывающей внутренний рынок для иностранной конкуренции, торговой политики протекционизма, защищающей внутренний рынок от иностранной конкуренции, или умеренной торговой политики, в каких-то пропорциях сочетающей элементы свободы торговли и протекционизма. В большинстве стран основная задача правительства в области международной торговли — помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Воздействие государственных механизмов регулирования международной торговли на экономическое положение страны может быть описано через понятия излишков потребителя и излишков производителя.

2. ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ И ПОШЛИНЫ

Вышли из печати новые книги.

Об отмене пошлины на бамбуковые палки, возимые из Китая. Брошюра. Ц.40.

А.П.Чехов. «Рекламы и объявления»

Чехов смеялся над государственной таможенной политикой, регулирующей ввоз бамбуковых палок из Китая, и особенно над теми, кто посвящал этому факту целые брошюры. Тем не менее таможенные тарифы и пошлины, действующие в их рамках, являются основным инструментом торговой политики государства, правомерность применения которого признается международными нормами.

Главный инструмент торговой политики

В зависимости от того, какая сторона торговой политики считается важной, существует несколько дополняющих друг друга определений таможенного тарифа.

@ *Таможенный тариф* (customs tariff) в зависимости от контекста может определяться как:

- инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;

- свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;

- конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. В этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины.

В отдельных странах таможенная территория может не совпадать с гео-

графической территорией. Под товаром обычно понимается любое имущество, перемещаемое через границу, включая, например, такое специфическое, как электроэнергия.

Виды таможенных пошлин

Таможенный тариф любой страны состоит из конкретных ставок таможенных пошлин, которые используются для целей налогообложения ввозимых или вывозимых товаров.

@ *Таможенная пошлина* (customs duty) — обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Таможенные пошлины выполняют три основные функции:

- *фискальную*, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;

- *протекционистскую* (защитную), относящуюся к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;

- *балансирующую*, которая относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Классификации таможенных пошлин. По способу взимания:

- *адвалорные* — начисляются в процентах к таможенной стоимости обла-

гаемых товаров (например, 20% от таможенной стоимости);

- *специфические* — начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 долл. за 1 л);

- *комбинированные* — сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20% от таможенной стоимости, но не более 10 долл. за 1 л).

Адвалорные пошлины аналогичны пропорциональному налогу на продажу и применяются обычно при обложении товаров, которые имеют различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы. Сильной стороной адвалорных пошлин является то, что они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебания цен на товар, изменяются лишь доходы бюджета. Например, если пошлина составляет 20% цены товара, то при цене товара 200 долл. доходы бюджета составят 40 долл. При увеличении цены товара до 300 долл. доходы бюджета возрастут до 60 долл., при падении цены товара до 100 долл. — сократятся до 20 долл. Независимо от цены адвалорная пошлина повышает цену импортного товара на 20%. Слабой стороной адвалорных пошлин является то, что они предусматривают необходимость таможенной оценки стоимости товара для целей обложения пошлиной. Поскольку цена товара может колебаться под воздействием многочисленных экономических (обменный курс, процентная ставка и пр.) и административных (таможенное регулирование) факторов, применение адвалорных пошлин связано с субъективностью оценок, что оставляет место злоупотреблениям.

Специфические пошлины обычно накладываются на стандартизированные товары и имеют неоспоримое преимущество, поскольку просты в администрировании и в большинстве случаев не оставляют свободы для злоупотреблений. Однако уровень таможенной

защиты с помощью специфических пошлин сильно зависит от колебания цен на товары. Например, специфическая пошлина в 1000 долл. за один импортный автомобиль значительно сильнее ограничивает импорт автомобиля ценой 8000 долл., поскольку составляет 12,5% его цены, чем автомобиля ценой 12 000 долл., поскольку составляет только 8,3% его цены. В результате, когда импортные цены возрастают, уровень защиты внутреннего рынка с помощью специфического тарифа падает. Но, с другой стороны, во время экономического спада и падения импортных цен специфический тариф увеличивает уровень защиты национальных производителей.

По объекту обложения:

- *импортные* — пошлины, которые накладываются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны. Являются преобладающей формой пошлин, применяемой всеми странами мира для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции;

- *экспортные* — пошлины, которые накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. Применяются крайне редко отдельными странами, обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары, и имеют целью сократить экспорт и пополнить бюджет;

- *транзитные* — пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. Встречаются крайне редко и используются преимущественно как средство торговой войны.

По характеру:

- *сезонные* — пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной. Обычно срок их действия не может превышать нескольких месяцев в год, и на этот период действие обычного таможенно-

го тарифа по этим товарам приостанавливается;

- **антидемпинговые** — пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров;

- **компенсационные** — пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

Обычно эти особые виды пошлин применяются страной либо в одностороннем порядке в чисто защитных целях от попыток недобросовестной конкуренции со стороны ее торговых партнеров, либо как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы страны, со стороны других государств и их союзов. Введению особых пошлин обычно предшествует расследование, проводимое по поручению правительства или парламента, конкретных случаев злоупотреблений положением на рынке со стороны торговых партнеров. В процессе расследования проводятся двусторонние переговоры, определяются позиции, рассматриваются возможные объяснения возникшей ситуации и предпринимаются другие попытки решить разногласия политическим путем. Введение особой пошлины обычно становится крайним средством, к которому прибегают страны, когда все остальные способы урегулирования торговых разногласий исчерпаны.

По происхождению:

- **автономные** — пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти страны. Обычно решение о введении таможенного тарифа принимается в виде закона парламентом государства, а

конкретные ставки таможенных пошлин устанавливаются соответствующим ведомством (обычно министерством торговли, финансов или экономики) и одобряются правительством;

- **конвенционные (договорные)** — пошлины, устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения, такого как Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), или соглашений о таможенном союзе;

- **преференциальные** — пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран. Цель преференциальных пошлин — поддержать экономическое развитие этих стран за счет расширения их экспорта. С 1971 года действует Общая система преференций, предусматривающая значительное снижение импортных тарифов развитых стран на импорт готовой продукции из развивающихся стран. Россия, как и многие другие страны, с импорта из развивающихся стран не взимает таможенные пошлины вообще.

По типам ставок:

- **постоянные** — таможенный тариф, ставки которого одновременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств. Подавляющее большинство стран мира имеет тарифы с постоянными ставками;

- **переменные** — таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях (при изменении уровня мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий). Такие тарифы — довольно редкое явление, но используются, например, в Западной Европе в рамках единой сельскохозяйственной политики.

По способу вычисления:

- **номинальные** — тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе. Они могут дать только самое общее представление об уровне таможенного обло-

ТАБЛИЦА 6.4

Виды таможенных пошлин

По способу взимания	Специфические	Адвалорные	Комбинированные
По объекту обложения	Импортные	Экспортные	Транзитные
По характеру	Сезонные	Антидемпинговые	Компенсационные
По происхождению	Автономные	Конвенционные	Преференциальные
По типам ставок	Постоянные	Переменные	—
По способу вычисления	Номинальные	Эффективные	—

жения, которому страна подвергает свои импорт или экспорт;

- *эффективные* — реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров.

Виды таможенных пошлин суммированы в таблице 6.4.

Уровень таможенного обложения

Пошлина накладывается на таможенную стоимость товара, которая определяется в соответствии с законодательством каждой страны и может отличаться от экспортной или импортной цены товара, фиксируемой статистикой.

@ *Таможенная стоимость товара* (customs value) — нормальная складывающаяся на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем цена товара, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.

Таможенная стоимость товаров, импортируемых в США, исчисляется на

базе цены ФОБ, то есть практически той цены, по которой они продаются в стране отправки. Таможенная стоимость товара в западноевропейских странах — членах Европейского союза оценивается на базе СИФ, то есть включает помимо цены самого товара также стоимость его страхования и транспортировки до порта назначения. Россия в вопросе определения таможенной стоимости товара стоит ближе к западноевропейским странам (пример 6.2).

За основу классификации и определения таможенной стоимости товаров обычно берется одна из международных товарных номенклатур. Одна из наиболее распространенных в мире — вступившая в силу с 1988 года Гармонизированная система описания и кодирования товаров базируется на разработанных ранее Брюссельской таможенной номенклатуре и на Стандартной международной классификации ООН.

В подавляющем большинстве стран таможенные тарифы накладываются на импорт с целью повышения цены импортных товаров и защиты тем самым внутреннего рынка. Поэтому ниже мы будем анализировать преимущественно импортные тарифы, их расчет, воздействие на экономику и уровень доходов. Более того, с точки зрения международ-

Пример 6.2

В соответствии с таможенным законом России, введенным в действие с 1 июля 1993 г., таможенный тариф Российской Федерации основывается на принятой в международной практике системе классификации товаров. Таможенной территорией считается территория, над которой Российская Федерация обладает исключительной юрисдикцией в отношении таможенного дела, таможенной стоимостью — стоимость исчисления товара, определяемая декларантом под контролем таможенных органов и используемая для целей обложения товара таможенной пошлиной, внешнеэкономической и таможенной статистики и применения иных мер государственного регулирования торгово-экономических отношений, связанных со стоимостью товаров, включая осуществление валютного контроля внешнеторговых сделок и расчетов банков по ним. Основным методом определения таможенной стоимости считается метод по цене сделки с ввозимым товаром. В соответствии с ним таможенной стоимостью ввозимого на таможенную территорию Российской Федерации товара является цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый товар на момент пересечения таможенной границы. При определении таможенной стоимости в цену сделки включаются помимо цены самого товара:

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

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

в) соответствующая часть стоимости сырья, материалов, полуфабрикатов, инструментов и услуг, которые были предоставлены покупателем бесплатно или по сниженной стоимости продавцу для производства экспортных товаров;

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

д) величина части прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих перепродаж, передачи или использования импортируемых товаров на территории Российской Федерации.

ной экономики важным является не форма, которую приобретает тариф в каждом конкретном случае, и даже не уровень ставок по отдельным товарам, а общий уровень таможенной защиты страны.

Если

P_d — внутренняя цена товара,

$\bar{P}_d$ — средняя внутренняя цена товара, который требуется поддерживать,

P_{im} — цена, по которой товар импортируется,

P_x — цена, по которой товар экспортируется,

T_s — ставка специфического тарифа,

T_{av} — ставка адвалорного тарифа,

T_v — ставка переменного тарифа,

то внутренняя цена после обложения специфическим тарифом составит сумму цены, по которой товар импортируется, и ставки тарифа:

$$P_d = P_{im} + T_s, \quad \text{откуда} \quad (6.1)$$

$$T_s = \bar{P}_d - P_{im}.$$

Ставку специфического тарифа всегда можно выразить в процентах от стоимости единицы товара, на импорт которого он накладывается, сделав тем самым его сопоставимым с адвалорным тарифом.

Внутренняя цена импортного товара после обложения его адвалорным тарифом составит:

$$P_d = P_{im} (1 + T_{av}), \quad \text{откуда} \quad (6.2)$$

$$T_{av} = \frac{P_d - P_{im}}{P_{im}}.$$

Пример 6.3

Допустим, что Россия собирает видеомagnetofоны из импортных компонентов, которые импортируются беспошлинно. В стоимости видеомagnetofонов 20% составляет стоимость, добавленная обработкой в России, и 80% — стоимость импортных деталей. Допустим также, что за рубежом стоимость видеомagnetofона составляет 100 долл.

Импортирующая страна накладывает 10-процентный тариф на импорт видеомagnetofонов, в результате чего их внутренняя цена увеличивается со 100 до 110 долл. Местный производитель также сможет продавать видеомagnetofоны за 110 долл. Но он при этом, в отличие от иностранного партнера, не платит таможенной пошлины, и стоимость, добавленная обработкой, составит 30 долл. В результате расходы на сборку (стоимость, добавленная обработкой внутри страны) составят не 20, а 30 долл., то есть на 50% больше.

	Иностранн видеомagnetofон (в долл.)	Российский видеомagnetofон (в долл.)
Импортные части	80	80
Стоимость, добавленная обработкой	20	30
Номинальный тариф	10	—
Цена	110	110

Если предположить, что экспорт страны не облагается таможенными пошлинами и что импорт всех товаров облагается таможенной пошлиной по единой ставке, то формула 6.2 может считаться обобщенной формулой уровня таможенного обложения, показывающей, что уровень тарифа должен быть равен процентному превышению внутренней цены товара над ценой, по которой такой же товар импортируется из-за рубежа.

Переменный тариф (6.3), способствующий поддержанию постоянного уровня внутренних цен, представляется как разность между средней внутренней ценой, уровень которой надо поддерживать, и импортной ценой товара, которая может изменяться. Ставка переменного тарифа также изменяется и поддерживает средний уровень внутренней цены неизменным.

$$T_v = P_d - P_{im} \quad (6.3)$$

Если учесть, что тарифные ставки во всех странах дифференцированы в зависимости от того, какие товары импортируются, то особое значение приобретает определение не номинального уровня тарифной защиты, а эффективного, т.е. действительного (пример 6.3).

@ *Эффективная ставка тарифа* (effective tariff rate) — реальный уровень таможенного обложения конечных импортных товаров, вычисленный с учетом пошлин, накладываемых на импорт промежуточных товаров.

Алгебраически действительный уровень таможенной защиты вычисляется следующим образом. Если

T_e (effective) — эффективный уровень таможенной защиты,

T_n (nominal) — номинальная ставка тарифа на конечную продукцию,

T_{im} (import) — номинальная ставка тарифа на импортированные части и компоненты,

A — доля стоимости импортированных компонентов в стоимости конечного продукта, то

$$T_e = \frac{T_n - A \times T_{im}}{1 - A} \quad (6.4)$$

Из формулы 6.4 следует, что:

- если в производстве конечной продукции не используются импортные компоненты ($A=0$), эффективный уровень таможенной защиты равен номинальному ($T_e=T_n$);

- если ставка таможенного тарифа на конечную продукцию и на импортные компоненты одинаковая ($T_f=T_{im}$), то эффективный уровень таможенной защиты опять-таки равен номинальному ($T_e=T_f$);

- если ставка таможенного тарифа на конечную продукцию больше, чем ставка тарифа на импортные компоненты ($T_f > T_{im}$), тогда эффективная ставка на конечный товар больше номинальной ($T_e > T_f$); верно и обратное;

- ставка эффективного уровня таможенного тарифа (T_e) возрастает по мере увеличения доли импортных компонентов в конечной продукции (увеличения коэффициента A);

- ставка эффективного уровня таможенного тарифа (T_e) падает по мере роста тарифа на импортные компоненты (T_{im}); верно и обратное;

- номинальная ставка тарифа может быть только положительной, эффективная ставка может быть как положительной, так и отрицательной в случае, если тариф на импортные компоненты значительно превосходит тариф на конечную продукцию.

Черты формулы эффективного импортного тарифа можно суммировать, как это сделано в таблице 6.5.

На основе расчета эффективного уровня таможенной защиты принимаются важные решения в области торговой политики. Допустим, правительство хочет защитить национальных производителей готовой продукции. Для этого необходимо сделать ставку

ТАБЛИЦА 6.5

Черты эффективного импортного тарифа

Если	То
$A = 0$	$T_e = T_f$
$0 < A < 1$	T_e — самостоятельная величина
$T_n = T_{im}$	$T_e = T_n$
$T_n > T_{im}$	$T_e > T_n$
$T_n < T_{im}$	$T_e < T_n$
T_{im} увеличивается	T_e уменьшается
T_{im} уменьшается	T_e увеличивается
T_f увеличивается	T_e увеличивается
T_f уменьшается	T_e уменьшается

импортного тарифа на готовую продукцию на уровне выше ставки тарифа на импорт промежуточной продукции. В результате реально существующий (эффективный) уровень таможенной защиты будет выше номинального. Если правительство ставит задачу защитить от иностранной конкуренции секторы, производящие промежуточную продукцию, но стимулировать конкуренцию в секторах, производящих готовую продукцию, то можно установить высокий импортный тариф на промежуточную продукцию, в результате чего номинальная ставка тарифа на готовую продукцию будет на деле означать более низкий, а иногда и отрицательный уровень действительной таможенной защиты (пример 6.4).

Тарифная эскалация

Структура тарифов многих стран прежде всего обеспечивает защиту национальных производителей готовой

Пример 6.4

Например, номинальный и эффективный тарифы на продукты питания составляют в США 4,7 и 10,6% соответственно, в Японии — 25,4 и 50,3%, в Европейском союзе — 10,1 и 17,8%. Почти что двукратное превышение реально существующего уровня налогообложения продуктов питания над номинальным уровнем достигается за счет наложения импортных пошлин на пищевые продукты, из которых они производятся. Поэтому именно эффективный, а не номинальный уровень таможенной защиты является предметом переговоров во время возникновения торговых конфликтов между тремя центрами современной рыночной экономики.

продукции, особенно не препятствуя ввозу сырья и полуфабрикатов.

@ **Тарифная эскалация** (tariff escalation) — повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

Чем выше процентный рост ставки тарифа по мере продвижения от сырья к готовой продукции, тем выше степень защиты производителей готовой продукции от внешней конкуренции (*пример 6.5*).

Тарифная эскалация в развитых странах стимулирует производство сырья в развивающихся странах и консервирует технологическую отсталость, поскольку только с сырьевой продукцией, тамо-

женное обложение которой минимально, они реально могут пробиться на их рынок. В то же время рынок готовой продукции практически закрыт для развивающихся стран в силу существенной тарифной эскалации, которая имеет место в большинстве развитых государств.

Итак, таможенный тариф — это инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком; систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу; конкретная ставка таможенной пошли-

Пример 6.5

Уровень таможенного обложения товаров из кожи, выстроенных по принципу производственной цепочки (шкура — кожа — продукты из кожи), возрастает по мере роста степени обработки шкуры. В США шкала тарифной эскалации составляет 0,8—3,7—9,2%, в Японии — 0—8,5—12,4, в Европейском союзе — 0—2,4—5,5%. По данным ГАТТ, тарифная эскалация особенно сильна в развитых странах.

Импорт развитых стран из развивающихся
(ставка импортного тарифа, в %)

	Сырье	Полуфабрикаты	Готовые продукты
Все промышленные товары (искл. нефть)	2,1	5,3	9,1
Тропические промышленные товары	0,1	6,3	6,6
Товары, произведенные из природных ресурсов	3,1	3,5	7,9

ны, подлежащая уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. Таможенные пошлины могут классифицироваться по способу взимания, объекту обложения, характеру, происхождению, типам ставок и способу вычисления. Таможенная пошлина накладывается на таможенную стоимость товара — нормальную цену товара, складывающуюся на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации. Номинальная ставка пошлины указыва-

ется в импортном тарифе и лишь приблизительно свидетельствует об уровне таможенной защиты страны. Действительная ставка тарифа показывает реальный уровень таможенного обложения конечных импортных товаров, вычисленный с учетом пошлин, накладываемых на импорт промежуточных товаров. Для защиты национальных производителей готовой продукции и стимулирования ввоза сырья и полуфабрикатов используется тарифная эскалация — повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ТАРИФОВ

Суда, хотя и не в прежнем числе, продолжают привозить товары в город и окрестность мимо таможни. Таутай, однако ж, протестовал против явного нарушения таможенных правил и отнесся к английскому консулу, требуя уплаты пошлин. Тот отвечал, что он не знает, имеет ли право местная власть требовать пошлин, когда она не в силах ограждать торговлю, о которой купцы должны заботиться сами.

И.А.Гончаров. «Фрегат "Паллада"»

Воздействие импортного тарифа на экономику отдельных стран различно и зависит от экономического веса страны. Китай во времена кругосветного путешествия Гончарова был, безусловно, экономически малой страной и поэтому весьма чувствительной к нарушению таможенных правил. Напомним, что в международной экономике страна считается малой, если изменение спроса с ее стороны на импортные товары не приводит к изменениям мировых цен. Страна считается большой, если изменение спроса с ее стороны на импортные товары приводит к изменениям мировых цен.

Влияние тарифа на экономику малой страны

Большинство стран мира являются малыми с точки зрения международной

экономики, поскольку изменение спроса с их стороны на импортные товары не приводит к сколько-нибудь существенным сдвигам в мировой цене на них. Рассмотрим три стадии модели (рис. 6.2): до начала торговли, когда товар производится и потребляется только внутри страны; при свободе торговли, когда импорт товара из-за рубежа ничем не ограничен; и после введения импортного тарифа.

- *До начала торговли.* Малая страна производит и потребляет товар в точке E , при этом линия S_d представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия D_d — прямую внутреннего спроса. Страна производит и потребляет 50 единиц товара по цене 9,5 долл. за штуку.

- *При свободе торговли.* Страна открывается мировой торговле и обнаруживает, что мировая цена на ее товар

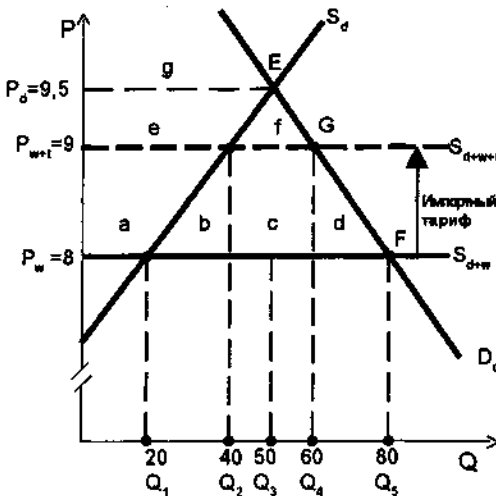


Рис. 6.2. Влияние импортной пошлины на экономику малой страны

(P_w) ниже, чем ее внутренняя цена. Поскольку мировой рынок может поставить в данную страну неограниченное количество товара по цене P_w , кривая предложения будет представлена горизонтальной прямой $S_{d+имп}$, которая покажет объем товара, доступный покупателям страны как из внутренних, так и из внешних источников. Равенство спроса и предложения в условиях свободы торговли будет достигнуто в точке F, в которой объем спроса на товар составит Q_5 , тогда как его внутреннее предложение — только Q_1 . Недостающее количество товара Q_1Q_5 импортируется. В результате импорта внутренняя цена товара упала с уровня P_0 до уровня P_w , а местные производители продают на Q_3Q_1 товара меньше, чем до торговли. При свободе торговли рыночная цена товара падает с 9,5 до 8 долл., потребление растет до 80 единиц, тогда как внутреннее производство сокращается до 20 единиц. Чтобы обеспечить потребление, страна импортирует 60 единиц товара.

• *После введения тарифа.* Правительство решает защитить местных производителей, которые несут убытки из-за наплыва более дешевого товара из-за рубежа, и вводит импортный та-

риф. Поскольку речь идет о малой стране, факт введения ею импортного тарифа не оказывает влияния на уровень мировых цен, который остается прежним. Это значит, что условия торговли страны не изменяются, а вырастает лишь внутренняя цена импортного товара на размер пошлины с P_w до $P_{w+т}$, за что расплачивается потребитель. Кривая совокупного предложения перемещается вверх на величину введенного тарифа (t) на уровень $S_{d+имп}$. При новом уровне предложения равенство внутреннего спроса и совокупного (внутреннего и внешнего) предложения достигается в точке G, в которой под защитой импортного тарифа внутреннее производство увеличивается на Q_1Q_2 , а внутреннее потребление падает на Q_5Q_4 . Импорт сокращается с Q_1Q_5 до Q_2Q_4 . В результате введения тарифа произошло сокращение внутреннего потребления и увеличение внутреннего производства товара, что, в свою очередь, привело к сокращению импорта. После введения тарифа внутренняя цена единицы товара возросла с 8 до 9 долл., его внутреннее потребление сократилось с 80 до 60 единиц, внутреннее производство возросло с 20 до 40 единиц и импорт сократился с 60 до 20 единиц.

До обложения импорта тарифом излишек потребления составлял $a+b+c+d+e+f+g$, то есть потребители могли потреблять товар в любых количествах, ограниченных кривой совокупного внутреннего и внешнего предложения и кривой внутреннего спроса. В результате того, что кривая предложения после обложения импорта тарифом переместилась вверх на величину тарифа, излишек потребления ограничился только сегментами $e+f+g$. Потеря излишка потребления составила $a+b+c+d$. В целом в результате обложения импорта тарифом возникают две группы экономических эффектов — перераспределительные эффекты (эффект доходов и эффект передела) и эффекты потери (эффект защиты и эффект потребления):

• **эффект доходов** (revenue effect) представляет собой объем увеличения доходов бюджета в результате обложения импорта пошлиной. Он исчисляется как размер импорта страны после введения тарифа, умноженный на размер таможенной пошлины, и графически представляется четырехугольником *c*. Эффект доходов не представляет собой потерю для экономики страны, но является потерей для потребителей, поскольку их доходы изымаются государством в доход бюджета. Происходит перемещение доходов из частного в государственный сектор. На рисунке 6.2 эффект доходов составляет $(60-40) \times \$1 = \$20$;

• **эффект передела** (redistribution effect) представляет собой перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции, конкурирующей с импортом. Вычисляется как разность между дополнительной прибылью, получаемой производителями в результате введения импортного тарифа, и его дополнительными издержками на производство дополнительного количества товара и представляется графически четырехугольником *a*. На рисунке 6.2 под защитой импортного тарифа покупатели внутри страны купят 40 единиц товара по цене 9 долл., потратив на это 360 долл. В то же время, если бы тарифа не было, торговля осуществлялась по ценам свободного рынка, на покупку тех же 40 единиц товара по цене 8 долл. местные покупатели потратили бы только 320 долл. Таким образом, в результате обложения импорта тарифом местные производители получили $\$360 - \$320 = \$40$ дополнительных доходов. Поскольку в результате введения тарифа на импорт местное производство растет с 20 до 40 единиц, возросшие доходы производителя приводят к росту его издержек производства на величину *b* или $(40 - 20) \times \$1/2 = \$10$. Чистый рост дохода производителей составит $\$40 - \$10 = \$30$. Перераспределительные эффекты не приводят к ухудшению экономического положения страны в целом;

• **эффект защиты** (protective effect) показывает экономические потери страны, возникающие в результате необходимости внутреннего производства под защитой тарифа дополнительного количества товаров при более высоких издержках. По мере того как растет защита внутреннего рынка с помощью тарифов, все большее количество ресурсов, не предназначенных специально для производства данного товара, задействуется для его производства. Это приводит к более высоким издержкам производства по сравнению с теми, которые страна понесла бы, покупая товар по более низкой цене у иностранного поставщика. Эффект защиты возникает в результате того, что более эффективные в производстве иностранные товары замещаются на внутреннем рынке менее эффективными в производстве местными товарами. Рисунок 6.2 показывает, что затраты на увеличение внутреннего производства товара с 20 до 40 штук растут вдоль кривой S_d с 8 долл. до 9 долл. за единицу. В то же время такое же увеличение предложения могло бы быть достигнуто за счет поставки из-за рубежа дополнительных 20 штук товара вдоль кривой S_{d+w} по цене 8 долл. за единицу. Потери экономики представлены треугольником *b* и составляют $\$9 - \$8 = \$1$ на каждую единицу товара;

• **эффект потребления** (consumption effect) возникает в результате того, что сокращается потребление товара в результате роста его цены на внутреннем рынке. На рисунке 6.2 этот эффект показан треугольником *d*, представляющим $(80 - 60) \times \$1/2 = \$10$ потерь, возникающих в результате того, что потребители из-за введения тарифа не могут приобретать товар по более низкой мировой цене.

Влияние тарифа на экономику большой страны

Если импортирующая страна является экономически значимой, то есть вве-

дение его импортного тарифа может оказать воздействие на уровень мировых цен на данный товар, то воздействие импортного тарифа на ее экономику определяется следующим образом. Для большой страны импортный тариф является не столько средством защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции, сколько средством улучшения своих условий торговли с внешним миром. Поведение большой страны сходно поведению монополиста, который ограничивает закупки товара, чтобы снизить его цену. Поскольку большая страна является крупным импортером товаров на мировом рынке, ограничение ее импорта с помощью импортного тарифа ощутимо снижает совокупный спрос на данный товар, в результате чего его поставщики вынуждены снижать цены. Падение цен на импортные товары при постоянном уровне цен на экспортные товары ведет к улучшению условий торговли страны. Однако и большая страна может рассчитывать на позитивный эффект импортного тарифа, только если он не перекрывается негативными эффектами потери для национальной экономики в результате его введения, которые существуют так же, как и у малой страны.

Как и в предыдущем разделе, рассмотрим три стадии развития модели (рис. 6.3): до начала торговли, когда товар производится и потребляется только внутри страны; при свободе торговли, когда импорт товара из-за рубежа ничем не ограничен; и после введения импортного тарифа.

• *До начала торговли.* Большая страна производит и потребляет товар в точке E, при этом линия S_d представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия D_d — прямую внутреннего спроса. Страна производит и потребляет 70 единиц товара по цене 9,6 долл. за штуку.

• *При свободе торговли.* Страна открывается мировой торговле и обнаруживает, что мировая цена на ее товар (P_w) ниже, чем ее внутренняя цена (P_d).

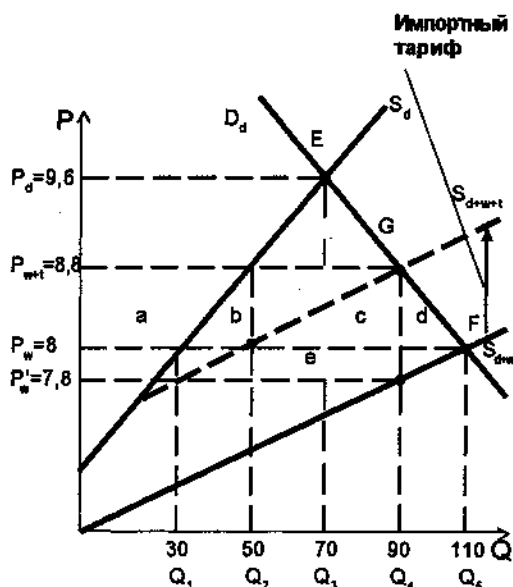


Рис. 6.3. Влияние импортной пошлины на экономику большой страны

Поскольку мировой рынок может поставить в данную страну только определенное количество товара по цене P_w , а при уменьшении цены предложение товара также снизится, предложение будет представлено наклонной прямой (S_{d+wt}). Она показывает объем товара, доступный покупателям страны как из внутренних, так и из внешних источников. Цена мирового рынка напрямую зависит от количества товара, закупаемого большой страной. В этом коренное различие модели воздействия импортного тарифа на экономику малой и большой страны. Равенство спроса и предложения в условиях свободы торговли будет достигнуто в точке F, в которой объем спроса на товар составит Q_4 , тогда как его внутреннее предложение — только Q_1 . Недостающее количество товара Q_1Q_4 импортируется. В результате импорта внутренняя цена товара упала с уровня P_d до уровня P_w , а местные производители продают на Q_3Q_1 товара меньше, чем до торговли. При свободе торговли рыночная цена товара падает с 9,6 до 8 долл., потреба-

ление растет до 110 единиц, тогда как внутреннее производство сокращается до 30 единиц. Чтобы обеспечить потребление, страна импортирует 80 единиц товара.

• *После введения тарифа.* Правительство решает защитить местных производителей, которые несут убытки из-за наплыва более дешевого товара из-за рубежа, и вводит импортный тариф. Поскольку речь идет о большой стране, факт введения ею импортного тарифа оказывает влияние на уровень мировых цен, который падает. Импорт страны дешевеет, что при постоянной цене экспорта означает, что условия торговли страны улучшаются. Но внутренняя цена импортного товара возрастает на размер пошлины (t) с P_w до P_{w+t} . Кривая совокупного предложения перемещается вверх на величину введенного тарифа на уровень $S_{a+b+c+d}$. При новом уровне предложения равенство внутреннего спроса и совокупного (внутреннего и внешнего) предложения достигается в точке G , в которой под защитой импортного тарифа внутреннее производство увеличивается на Q_1Q_2 , а внутреннее потребление падает на Q_3Q_4 . Импорт сокращается с Q_1Q_3 до Q_2Q_4 . В результате введения тарифа произошло сокращение внутреннего потребления и увеличение внутреннего производства товара, что, в свою очередь, привело к сокращению импорта. После введения тарифа внутренняя цена единицы товара возросла с 8 до 8,8 долл., его внутреннее потребление сократилось со 110 до 90 единиц, внутреннее производство возросло с 30 до 50 единиц и импорт сократился с 80 до 40 единиц.

В результате того, что кривая предложения после обложения импорта тарифом переместилась вверх на величину тарифа, потеря излишка потребления составила $a+b+c+d$. В целом, как и в случае с малой страной, в результате обложения импорта большой страны тарифом возникают две группы экономических эффектов — перераспределительные эффекты (эффект до-

ходов и эффект передела) и эффекты потери (эффект защиты и эффект потребления).

Эффекты потери, как и в случае малой страны, представлены сегментом b — эффектом защиты, приводящим к потерям в результате меньшей экономической эффективности внутреннего производства товара по сравнению с зарубежным и составляющим 8 долл., и сегментом d — эффектом потребления, приводящим к потерям в результате сокращения внутреннего потребления и также составляющим 8 долл. Перераспределительные эффекты представлены сегментом a . Они, как и в случае малой страны, означают перераспределение доходов от потребителей к производителям конкурирующей с импортом продукции. Стоимостный объем эффекта передела вычисляется так же, как и в случае малой страны, и составляет 32 долл.

Основное различие воздействия тарифа на экономику большой и малой страны заключается в оценке перераспределительного эффекта дохода. Он вычисляется как произведение объема импорта после введения тарифа на размер импортной пошлины. На рисунке 6.3 он представлен сегментами c и e стоимостным объемом 40 долл. Вследствие того, что иностранный поставщик, столкнувшись в большой стране с импортным тарифом, вынужден снизить свои цены, улучшая тем самым условия торговли большой страны, внутренние цены в большой стране в результате введения импортного тарифа растут на величину меньшую, чем размер самого тарифа. Эффект дохода в случае большой страны как бы распадается на две части — эффект внутренних доходов и эффект условий торговли.

• *Эффект внутренних доходов* (domestic revenue effect) — перераспределение доходов от местных потребителей в бюджет большой страны.

• *Эффект условий торговли* (terms-of-trade effect) — перераспре-

деление доходов от иностранных производителей в бюджет большой страны.

Введение импортного тарифа большой страной привело к сокращению его объема импорта товара, что, в свою очередь, повлияло на падение мировой цены на него до уровня P_w' . Тем самым эффект условий торговли в размере $P_w P_w'$ входит в общий эффект дохода за счет иностранного поставщика. А эффект внутренних доходов, который входит в общий эффект дохода за счет перераспределения средств от потребителя государству, составляет $P_w P_{w+}$ на каждую единицу товара, что меньше, чем размер таможенной пошлины. В совокупности два эффекта $P_w P_w'$ — внутренних доходов и условий торговли — по стоимости равны импортной пошлине, однако первый из них ложится на плечи местных потребителей, а второй — иностранного поставщика.

На рисунке 6.3 в результате введения импортного тарифа в размере 1 долл. за каждую единицу товара его мировая цена упала на 0,2 долл. и составила 7,8 долл. Внутренняя цена товара после обложения тарифом составила 8,8 долл. Эффект внутренних доходов c составил произведение объема импорта на ту часть тарифа, расходы по выплате которой несут местные потребители, то есть $\$32(40 \times \$0,8)$. Эффект условий торговли e составил произведение объема импорта на ту часть тарифа, расходы по выплате которой несут иностранные поставщики в результате улучшений условий торговли импортующей страны, то есть $\$8(40 \times \$0,2)$.

Таким образом, в случае большой страны импортный тариф может оказать положительное влияние на экономику через эффект условий торговли e . Однако нельзя забывать, что два эффекта, возникающие при введении импортного тарифа, — эффект защиты b и эффект потребления d — неизбежно означают ухудшение экономического положения страны. Поэтому чтобы

определить, имеет ли место положительное воздействие от введения тарифа на экономику, необходимо сравнить абсолютные размеры прироста в результате эффекта условий торговли с совокупными потерями, возникающими от эффектов защиты и потребления:

- если $e > b+d$, то экономическая ситуация в стране в результате введения импортного тарифа улучшается;
- если $e = b+d$, то экономическая ситуация в стране в результате введения импортного тарифа остается прежней;
- если $e < b+d$, то экономическая ситуация в стране в результате введения импортного тарифа ухудшается.

В рассматриваемом числовом примере в результате введения импортного тарифа экономическая ситуация в стране ухудшилась, поскольку $\$8 < \$8+\$8$. В числовом выражении потери составили 8 долл.

Таблица 6.6 суммирует характеристики эффектов, возникающих в результате обложения импорта малой и большой страны таможенной пошлиной.

Итак, в результате введения тарифа любой страной возникает несколько экономических эффектов. Эффекты дохода и передела являются перераспределительными эффектами импортного тарифа и представляют собой перемещение доходов от одних субъектов экономической деятельности к другим и не ведут к потерям для экономики в целом. Эффекты защиты и потребления представляют в совокупности эффекты потери экономики от введения тарифа. В случае малой страны введение импортного тарифа не может изменить мировые цены и улучшить ее условия торговли настолько, чтобы компенсировать негативное воздействие тарифа на экономику. Тариф либо перераспределяет доходы внутри экономики, либо ведет к прямым экономическим потерям. Никакого положительного экономического эффекта, ведущего к экономическому росту в тех или иных

ТАБЛИЦА 6.6

Экономические эффекты импортного тарифа

Эффект		Свидетельствует		Направление / Причина	
в малой стране	в большой стране	в малой стране	в большой стране	в малой стране	в большой стране
дохода <i>c</i>	внутренних доходов <i>c</i>	о перераспределении доходов		от потреби- телей к го- сударству	от потреби- телей к государ- ству
	условий тор- говли <i>e</i>				от иностранных поставщиков к государству
передела <i>a</i>				от потребителей к производи- телям	
защиты <i>b</i>		о потерях, возникающих в результате		меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с зарубежным	
потребления <i>d</i>				сокращения внутреннего по- требления	

секторах, не возникает. Введение импортного тарифа большой страной вызывает экономические эффекты, близкие к экономическим эффектам, возникающим при введении такого тарифа малой страной. Исключением является эффект дохода, который в случае большой страны распадается на две части — эффект внутренних доходов, показывающий перераспределение доходов от потребителей к государству внутри страны, и эффект условий торговли, показывающий перераспреде-

ние доходов от иностранных производителей в бюджет большой страны в результате улучшения ее условий торговли. Импортный тариф оказывает положительное воздействие на экономику большой страны только в том случае, если эффект условий торговли в стоимостном выражении больше, чем сумма потерь, возникающих в результате меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с мировым и сокращения внутреннего потребления товара.

4. СПЕЦИФИЧЕСКИЕ СЛУЧАИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ

Гермес:

Усердие наше ведомо России:

Когда еще голландцы и французы,

И англичане пронырливый народ

В твой славный край не знали и дороги,

Уже Ганза исправно, аккуратно

И дешево все лучшие ему

Товары доставляла; и за то была она российскими князьями

Избавлена от пошлин. Государь!

Велиж и ты, чтоб неприличных пошлин

Не брали с нас!

Борис:

Имперских городов избавить мы от пошлины не можем,

Зане у нас купцы иных земель

Ее несут. Но, в уваженье древней

С любчанами приязни, мы велим

С них пошлин брать отныне половину,

Товары же избавим от осмотра,

С тем, чтоб они, по совести, их сами

Нам объявляли.

А.Толстой. «Царь Борис»

Алексей Толстой отметил, что в специфических случаях еще во времена Бориса Годунова государственная власть своим решением отходила от установленных правил тарифного регулирования, особенно когда аргументы, приводимые в пользу отмены тарифов, были весомыми. Нетрадиционные формы тарифной политики, например экспортный тариф, продолжают практиковаться и сегодня, так же как и не утихает дискуссия об оптимальном уровне, вреде и пользе тарифов.

Оптимальный тариф

Только большая страна введением импортного тарифа может повлиять на уровень мировых цен и обеспечить себе некоторый положительный экономический эффект за счет улучшения своих условий торговли. Однако и в этом случае положительный экономический эффект возникнет, только если прибыль от улучшения условий торговли перекроет потери, возникающие из-за необходимости увеличивать менее эффективное внутреннее производство товаров и из-за сокращения внутреннего

потребления. Ставка тарифа может оказаться настолько высокой, что перекроет импорт вообще, сделав экспорт товара в данную страну невыгодным для иностранных поставщиков. Поэтому возникает проблема нахождения оптимального уровня тарифа.

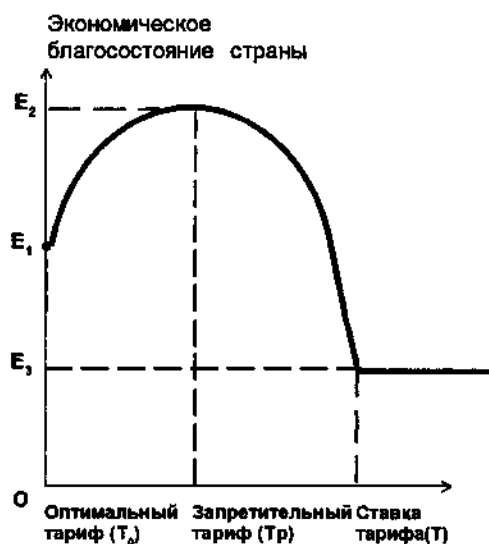


Рис. 6.4. Оценка оптимального тарифа

@ *Оптимальная ставка тарифа* (optimal tariff rate) — уровень тарифа, обеспечивающий максимизацию уровня национального экономического благосостояния.

При невысоком номинальном уровне тарифа на импорт товара большой страны существует возможность нахождения его оптимальной ставки (рис. 6.4). При отсутствии тарифа ($T=0$) экономическое благосостояние большой страны находится на уровне E_1 . Максимальное положительное воздействие тарифа на экономическое благосостояние достигается при оптимальном уровне тарифа T_0 , при котором за счет превышения выигрыша от улучшения условий торговли над потерями от введения тарифа экономическое благосостояние возрастает до уровня E_2 . Затем, по мере увеличения ставки тарифа, экономические потери начинают все более перекрывать получаемый выигрыш до тех пор, пока уровень тарифа не станет настолько высоким или запретительным (T_p), что импорт товара в страну потеряет экономический смысл. Из-за отсутствия более дешевого импорта экономическое благосостояние страны упадет на уровень E_3 . Дальнейшее увеличение ставки тарифа уже никак не сможет сказаться на экономическом благосостоянии, поскольку импорта просто не будет.

Оптимальный тариф имеет следующие основные черты, которые необходимо учитывать при осуществлении государственной внешнеэкономической политики:

- ставка оптимального тарифа всегда положительна и находится в промежутке между 0 и запретительной ставкой тарифа;

- ставка оптимального тарифа всегда относительно невелика. Расчеты при предпосылке линейного характера функций спроса и предложения показывают, что для большой страны выигрыш от улучшений условий торговли перевешивает возникающие экономические потери только в случае, если

ставка импортного тарифа относительно невелика и если как можно большая часть его перекладывается на иностранных поставщиков за счет снижения мировой цены на импортный товар;

- ставка оптимального тарифа обратна эластичности импорта. Чем ниже эластичность импорта по цене (объемы импорта изменяются незначительно при колебании цен на него), тем выше ставка оптимального тарифа. Чем выше эластичность импорта по цене (при росте цен объемы сокращаются пропорционально), тем ниже ставка оптимального тарифа. В экстремальном случае при бесконечно большой эластичности импорта оптимальный тариф равен нулю, то есть его просто не нужно вводить;

- оптимальный тариф ведет к экономическому выигрышу одной страны, но к потерям международной экономики в целом, поскольку является лишь перераспределением доходов от одной страны к другой. Мировое хозяйство в целом испытывает эффекты защиты и потребления, то есть несет потери из-за необходимости развития менее эффективного по сравнению с зарубежным внутренним производством и из-за сокращения внутреннего потребления во всех странах.

Тарифная квота

Импортный тариф несет в себе внутреннее противоречие, которое проявляется в несовпадении интересов местных производителей и потребителей. С одной стороны, производители заинтересованы в тарифе, чтобы оградиться от излишней международной конкуренции, а с другой — те же производители, которые во внерабочее время выступают потребителями, не заинтересованы в импортном тарифе, поскольку он лишает их возможности приобретать импортные товары по более низким ценам. Частично это противоречие разрешается путем использования производного инструмента таможенной политики, называемого тарифной квотой (контингентом).

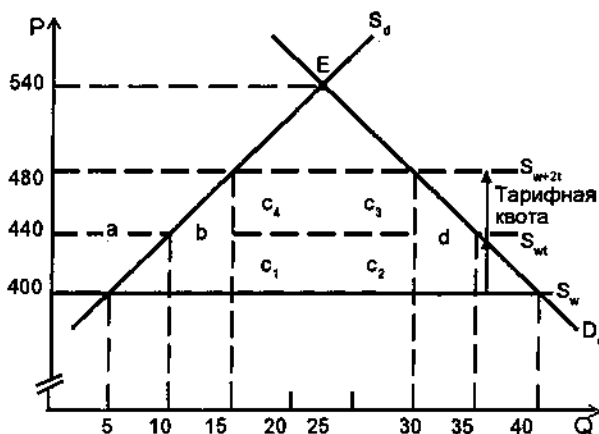


Рис. 6.5. Тарифная квота

@ *Тарифная квота* (tariff quota) — разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой внутриквотной ставке тарифа (within-quota rate), при превышении определенного объема импорт облагается по более высокой, сверхквотной ставке тарифа (over-quota rate).

Допустим, что внутренний спрос (D_d), внутреннее предложение (S_d) и мировое предложение (S_w) товара представлены прямыми на рисунке 6.5. До начала торговли равновесная цена товара составляет 540 долл. При свободе торговли цена товара составляет 400 долл. По этой цене страна производит 5 единиц товара, потребляет 40 единиц и импортирует 35. После введения тарифа, чтобы защитить национальных производителей данного товара, правительство вводит тарифную квоту, в соответствии с которой импорт 5 первых единиц товара облагается пошлиной в размере 10% (40 долл.), а импорт, превышающий 5 единиц, — пошлиной в размере 20% (80 долл.). Поскольку страна изначально импортирует значительно больше единиц товара, чем предусмотрено квотой, возникает как бы двухъярусный тариф, увеличивающий внутреннюю цену товара до 480 долл., в результате чего внут-

реннее производство увеличивается до 15 единиц, потребление падает до 30 единиц, а импорт — до 15 единиц. Эффект передела составит a , позволив местным производителям под защитой тарифа перераспределить часть доходов за счет потребителей в свою пользу. Прямые экономические потери из-за меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с зарубежным и из-за сокращения внутреннего потребления составят, как и прежде, $b+d$.

Сегмент доходов (c) распадается на несколько подсегментов. Поскольку после введения тарифа государство импортирует 15 единиц товара, что существенно превышает тарифную квоту, ставки импортной пошлины, которая накладывается на различные части этого импорта, также различны. Первые 5 единиц импорта облагаются тарифом по внутриквотной ставке, доходы от чего в размере 200 долл. ($c_1 = 5 \times 40 = \$200$) идут в правительственный бюджет. Следующие 10 единиц импорта облагаются тарифом по сверхквотной ставке, доходы от чего в размере 800 долл. ($c_2 + c_3 = 10 \times 80 = \$800$) также направляются в бюджет. Подсегмент c_4 ($c_4 = 5 \times 80 - 5 \times 40 = \$200$) представляет собой непредвиденный доход местных компаний, которые, купив 5 единиц товара за 440 долл. в рамках квоты, полу-

чают возможность перепродать его по более высокой внутренней цене 480 долл. Однако иностранные поставщики, заметив, что местные покупатели, получившие товар по тарифной квоте, перепродают его по сверхквотной цене, также захотят перехватить этот непредвиденный доход местных импортеров и повысят свою экспортную цену. Если в рассматриваемом примере экспортная цена достигнет 480 долл., весь непредвиденный доход от введения тарифной квоты уйдет за рубеж. Поэтому тарифная квота может использоваться как средство торговой политики только в течение ограниченного промежутка времени.

Экспортный тариф

Как было указано выше, экспортные пошлины накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. В большинстве развитых стран экспортного тарифа просто не существует, а в США его введение даже запрещено конституцией. Экспортный тариф применяется в основном развивающимися странами и странами с переходной экономикой и накладывается на товары традиционного экспорта (кофе в Бразилии, какао в Гане, нефть в России). Основными функциями экспортного тарифа в этих странах являются:

- *фискальная* — сбор денег в доход бюджета для финансирования расходных статей. В отдельных развивающихся странах за счет экспортного тарифа собирается до половины доходов бюджета;

- *балансирующая* — обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары.

Алгебраически экспортный тариф, который обычно бывает адвалорным, представляется следующим образом. Предположим, что импорт страны не облагается таможенными пошлинами, а

экспорт всех товаров облагается по единой ставке. Тогда:

$$P_e = P_d(1 + T_{av}),$$

откуда

$$T_{av} = \frac{P_e - P_d}{P_d}. \quad (6.5)$$

Формула 6.5 показывает, что ставка экспортного тарифа должна быть равна процентному превышению экспортной (мировой) цены товара над ценой, по которой он продается на внутреннем рынке.

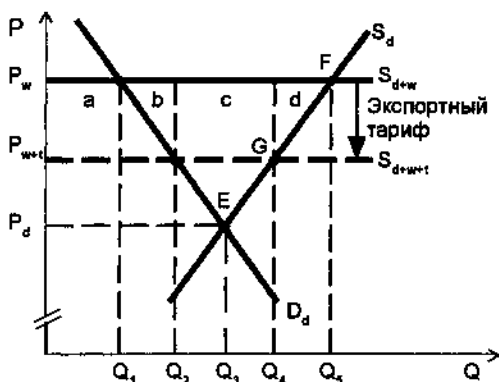


Рис. 6.6. Влияние экспортной пошлины на экономику малой страны

Допустим, что малая страна производит и потребляет товар в точке E, при этом линия S_d представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия D_d — прямую спроса. Страна открывается мировой торговле и обнаруживает, что мировая цена на ее товар (P_w) выше, чем ее внутренняя цена. Поскольку мировой рынок может потребить неограниченное количество товара по цене P_w , кривая предложения будет представлена горизонтальной прямой $S_{d=ww}$, которая покажет объем товара, производимого внутри страны и экспортируемого на мировой рынок. Равенство спроса и предложения в условиях свободы торговли будет достигнуто в точке F, в которой объем предложения товара составит Q_4 , тогда как внутренний

спрос на него — только Q_1 . Излишнее количество товара (Q_3Q_1) экспортируется.

Правительство решает ограничить экспорт с помощью тарифа. Поскольку речь идет о малой стране, факт введения ею экспортного тарифа не оказывает влияния на уровень мировых цен, который остается прежним. Это значит, что условия торговли страны не изменяются, экспорт товара становится менее прибыльным и производители возвращают часть товара на внутренний рынок, в результате чего внутренняя цена на него падает на размер пошлины с P_w до P_{w+t} . Кривая совокупного спроса перемещается вниз на величину введенного тарифа на уровень S_{d+w+t} . При новом уровне спроса равенство внутреннего предложения и совокупного (внутреннего и внешнего) спроса достигается в точке G, в которой под защитой экспортного тарифа внутреннее потребление увеличивается на Q_1Q_2 , а внутреннее предложение падает на Q_3Q_4 . Экспорт сокращается с Q_3Q_1 до Q_4Q_2 . В результате введения тарифа произошло увеличение внутреннего потребления и сокращение внутреннего производства товара, что, в свою очередь, привело к сокращению экспорта.

В результате введения экспортного тарифа потребители выигрывают сегмент a , поскольку цена, по которой они приобретают товар, снижается. Государство через экспортную пошли-

ну перераспределяет в свою пользу от производителей сегмент c , равный произведению размера экспорта на ставку тарифа. Сегменты $(b+d)$ представляют собой чистые потери производителей. В целом в результате обложения экспорта тарифом возникают те же две группы экономических эффектов, что и при импортном тарифе — перераспределительные эффекты (эффект доходов и эффект передела) и эффекты потери (защитный эффект и эффект потребления).

В случае большой страны, которая введением экспортных пошлин может влиять на уровень мировых цен, степень эффективности такой торговой политики в критической степени зависит от правильного определения оптимального уровня экспортной пошлины. Доход от роста мировых цен на экспортный товар должен перекрывать чистые внутренние потери, возникающие в результате введения экспортной пошлины. Крайним случаем экспортной пошлины является эмбарго (запрет) экспорта, которое использовалось, например, США по политическим мотивам в отношении таких стран, как Иран, Куба и др. Частным случаем, приводящим к экономическим эффектам, сравнимым с введением экспортной пошлины большой страной, является экспортный картель или иное объединение экспортеров. Они ставят задачу создания эффекта большой страны за счет монопольного положения на рынке определенного товара и одновре-

Пример 6.6

Россия является одной из немногих стран мира, которая активно использует экспортный тариф как средство торговой политики. Введенный с начала 1992 г., на полгода раньше, чем импортный тариф, он на протяжении 90-х гг. становился все более либеральным. За период с 1992 по 1995 г. охват экспортного тарифа сократился с 81 до 53% стоимостного объема экспорта. Вдвое, до 29 позиций, сократился перечень товаров, облагаемых экспортными пошлинами. Используются специфические и адвалорные пошлины, ставки которых дифференцированы. В соответствии с законом «О таможенном тарифе», принятым в мае 1993 г., срок применения вывозных таможенных пошлин, а также количественных ограничений экспорта был установлен до 1 января 1996 г.

менного введения пошлин на его экспорт.

По мере развития экономических реформ и укрепления национальной экономики ставки экспортного тарифа постепенно снижаются (*пример 6.6*).

Аргументы против тарифов

Исторически основной спор между сторонниками и противниками протекционизма концентрировался на обсуждении аргументов «за» и «против» использования тарифов как средства экономической политики. Аргументы, традиционно приводимые сторонниками и противниками тарифов, используются в тех или иных вариантах практически во всех странах, включая Россию, и поэтому заслуживают самостоятельного рассмотрения.

Противники тарифов обычно строят свою аргументацию на следующем:

- *Тарифы замедляют экономический рост.* Анализ на основе теории общего равновесия показывает, что экономическое благосостояние малой страны снижается от введения импортного тарифа в любом случае. Экономическое благосостояние большой страны также снижается во всех случаях, кроме одного, когда эффект улучшения условий торговли перекрывает экономические потери, возникающие от введения тарифа. Но поскольку импорт большого государства является экспортом других стран или группы стран, то условия торговли большой страны могут улучшиться только за счет ухудшения условий торговли, а следовательно, и уровня благосостояния в странах, являющихся ее торговыми партнерами. Следовательно, в любом случае воздействие тарифов на мировую экономику в целом отрицательно, поскольку они ведут к снижению объема международной торговли.

- *Одностороннее введение тарифов нередко приводит к торговым войнам,* которые подрывают стабильность международной торговли и между-

народной экономики в целом. Торговые партнеры страны, применившей в одностороннем порядке импортный тариф для защиты своих производителей от наплыва более дешевых товаров из-за рубежа, рискуют испытать на себе ответные тарифные санкции, которые чаще всего затрагивают основные товары их экспорта. События могут развиваться по схеме «действие—противодействие» до тех пор, пока торговля не сократится настолько и отрицательные экономические последствия этого будут настолько велики, что страны сядут за стол переговоров и согласуют уровни тарифов, которые устраивают каждую из них.

- *Тариф приводит к увеличению налогового бремени на потребителей,* которые из-за тарифа вынуждены покупать как импортные, так и аналогичные местные товары по более высоким ценам. Тем самым часть доходов потребителей перераспределяется в государственную казну и их располагаемый доход снижается. Такое скрытое перераспределение доходов в пользу государства (особенно в небогатых странах, где среднедушевой доход не очень велик) может привести к возникновению новых и усугублению существующих социальных противоречий. Кроме того, импортный тариф приводит к общему повышению уровня цен и, как неизбежное следствие, стоимости жизни в стране.

- *Тариф на импортные товары косвенно подрывает экспорт страны,* осложняя проблемы платежного баланса. Во многих странах экспортные товары включают в себя импортные детали и компоненты, рост цен на которые приводит к росту издержек на производство экспортной продукции, которая становится менее конкурентоспособной на мировых рынках. Кроме того, тариф, сокращая импорт, который является экспортом другой страны, сокращает ее экспортные доходы и, следовательно, возможность импортировать из первой страны. Спрос на экспортные товары уменьшается, что ведет к сворачиванию производства и обострению проблем за-

ности. Исследования влияния импортного тарифа на экспорт семи латиноамериканских стран в послевоенное время показали, что по меньшей мере половина номинального размера импортного тарифа оплачивается экспортерами, которые страдают от его введения.

• *Тариф ведет к сокращению общего уровня занятости.* Защищая рабочие места на местных предприятиях, производящих товары, конкурирующие с импортом, импортный тариф в то же время приводит к сокращению занятости в экспортном и других связанных с ним секторах. Сокращение экспорта из-за ограничения импорта может оказаться настолько значительным, что положительное влияние от введения тарифа на уровень занятости в отраслях, конкурирующих с импортом, может быть перекрыто отрицательным влиянием на занятость в экспортных отраслях. Более того, занятые в отраслях, конкурирующих с импортом, из-за растущих издержек производства будут требовать повышения своей зарплаты. Чтобы не допустить оттока рабочей силы в эти отрасли, экспортные секторы тоже поднимут зарплату, что скажется на росте издержек и сократит конкурентоспособ-

ность производимых ими товаров и, следовательно, экспорт в целом.

Аргументы в защиту тарифов

Несмотря на столь убедительную аргументацию сторонников свободной торговли, в реальном мире импортные тарифы используются как главный способ государственного регулирования внешней торговли практически всеми странами мира. Набор аргументов в защиту таможенных тарифов как средства торговой политики государства весьма широк, и каждая страна делает особый акцент на те из них, которые больше подходят к ее местным условиям. Судя по обсуждениям в парламенте и дискуссии в средствах массовой информации, для России наиболее актуальны следующие аргументы в защиту таможенных тарифов.

• *Тариф — защита молодых отраслей (infant industry argument).* Новые отрасли промышленности, которые еще только нарождаются в одних странах, но уже достаточно сильно развиты в других, нуждаются во временной таможенной защите со стороны государства. Без такой защиты, хотя бы на период становления, наплыв дешевых иностранных товаров погубит новую отрасль, не дав ей развиваться. На стадии становления (t_0, t_1) (рис. 6.7) новая отрасль промышленности не в состоянии конкурировать с зарубежными производителями аналогичных товаров, поскольку еще не обладает необходимым опытом организации производства, чтобы обеспечить выпуск товара по конкурентным ценам. Находясь под защитой импортного тарифа, новая отрасль промышленности совершенствует производство, растет его эффективность, снижается себестоимость продукции (t_1, t_2). В точке А внутренняя цена товара P_d сближается с мировой P_w . Таможенный тариф отменяется. Открывшись международной конкуренции, страна продолжает увеличивать эффективность своего производства (t_2, t_3), внутренняя цена снижается до уровня ниже мировой, что

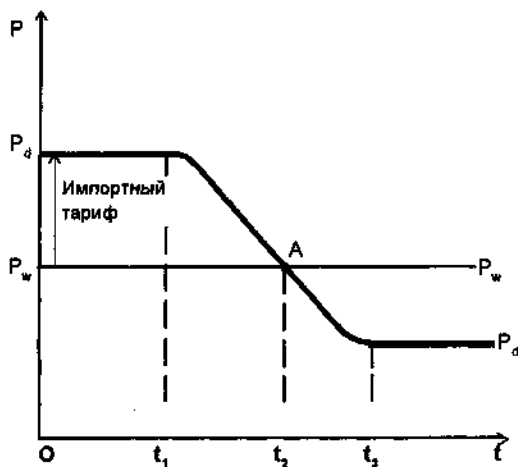


Рис. 6.7. Защита молодых отраслей с помощью импортного тарифа

позволяет стране начать самой экспортировать товары новых отраслей за рубежом.

Данный аргумент в защиту импортного тарифа имеет явные недостатки. Во-первых, очень трудно точно определить, когда новая промышленность достигла уровня зрелости, достаточного для того, чтобы снять защитный тариф. Наверняка найдутся лоббирующие группы, заинтересованные в продолжении существования тарифа, которые будут убеждать в обратном, в результате чего устранение однажды введенного тарифа может оказаться политически очень непростым делом. Во-вторых, очень сложно определить те отрасли, которые в течение разумного промежутка времени смогут под защитой тарифа развиться настолько, чтобы стать конкурентоспособными на мировом рынке. Специальные исследования на примере отдельных стран не подтверждают, что в защищаемых отраслях издержки сокращаются быстрее, чем в незащищаемых. В-третьих, данный аргумент не применим к развитым индустриальным странам, которые не могут сослаться на недостаточную развитость новых отраслей, но все же используют тарифы как средство таможенной политики. Наконец, существуют иные методы стимулирования национального производства, не искажающие относительные цены и не влияющие на внутреннее потребление, такие как, например, субсидии новым отраслям. Правда, их недостаток заключается в том, что, в отличие от тарифов, которые приносят государству доходы, субсидии предполагают дополнительные бюджетные расходы.

• *Тариф — средство стимулирования отечественного производства.* Этот аргумент, интенсивно эксплуатировавшийся развивающимися странами, был несколько позже подхвачен и в России. Поскольку местная промышленность не в состоянии конкурировать с более дешевыми товарами, производимыми за рубежом с помощью более совершенной технологии, постольку она нуждается в защите с помощью импор-

тного тарифа. Более того, его отсутствие может привести к потере рабочих мест в результате сокращения производства, что наложит дополнительное бремя на бюджет, делая необходимыми выплаты пособий по безработице. В результате растущей безработицы упадет жизненный уровень, возникнут социальные трения. Сторонники этого аргумента пренебрегают перераспределительным характером любого тарифа, который может обеспечить одной стране выгоду только за счет другой. Страны, сокращая с помощью тарифа импорт и сохраняя занятость в отраслях, конкурирующих с импортом, косвенно сокращают и свой экспорт. Из-за тарифа иностранные партнеры получают за свой экспорт меньшую выручку, которую можно было бы использовать на закупку товаров, экспортируемых данной страной.

• *Тариф — важный источник бюджетных доходов.* Этот аргумент в пользу введения таможенных тарифов также традиционно активно эксплуатируется развивающимися странами и странами с переходной экономикой, включая Россию. (В случае России доходы от таможенных пошлин составляют примерно 12% доходной части бюджета, или 3,4% ВВП, причем эта доля с начала 90-х гг. постепенно растет. В России структура государственных доходов от таможенных пошлин значительно отличается от большинства стран — примерно $\frac{3}{4}$ доходов приходится на экспортный тариф и только $\frac{1}{4}$ — на импортные пошлины.) В условиях низкой финансовой и налоговой дисциплины многие из этих стран просто не в состоянии собрать причитающиеся государству налоги с населения и предприятий и, следовательно, не могут поддерживать на необходимом уровне социальные выплаты, финансирование обороны, охрану общественного порядка и пр. Налог на импорт или экспорт, каковым являются таможенные пошлины, организационно собрать гораздо легче, чем многие другие виды налогов, постольку в большинстве стран он должен уплачиваться в момент физического пересечения товаром таможен-

ной границы государства. Контроль за ключевыми дорогами, пересекающими границу, и портами с помощью небольшой таможенной службы во многих случаях оказывается намного дешевле, чем создание разветвленной государственной системы сбора налогов, которая была бы в состоянии обеспечить их уплату всеми субъектами экономической жизни.

Однако использовать импортный тариф как важный источник бюджетных доходов можно только до тех пор, пока местная промышленность под защитой тарифа не начнет производить аналоги импортной продукции, на которую он накладывается. В результате сокращения импорта и замены его в потреблении на местные аналоги доходы бюджета сократятся. Чтобы противодействовать этой тенденции, можно ввести внутренний налог на продукцию, аналогичную импортной, со ставкой, равной импортной пошлине. В идеале со временем желательно вообще отказаться от импортной пошлины и превратить ее во внутренний налог на продажу или на потребление. Таким образом, тариф как инструмент бюджетных доходов может быть оправдан только для слаборазвитых стран, у которых нет другого средства сформировать доходную часть бюджета.

• *Тариф — защита национальной безопасности, международного престижа страны, ее культуры и традиций.* Эти аргументы относятся к разряду внеэкономических аргументов, периодически возникающих в защиту тарифа у тех или иных заинтересованных политических сил и групп. Аргументы такого типа обычно высказываются группировками, лоббирующими за те отрасли, которые либо неконкурентны на мировом рынке, либо производят продукцию, находящуюся на поздних стадиях своего жизненного цикла. Очень часто подобные аргументы выдвигаются политически весомыми монопольными производителями неконкурентной продукции, которые собираются получить весь экономический вы-

игрыш от введения тарифа. Соображения национальной безопасности, обязывающие каждую страну иметь на своей территории минимум необходимого производства на случай возникновения чрезвычайных обстоятельств, исторически неоднократно служили аргументом, обосновывающим введение импортного тарифа во многих странах, например на нефть в США в 1959—1973 годах. Однако после нефтяного кризиса выяснилось, что куда разумнее и дешевле создать стратегические запасы нефти по ценам мирного времени, нежели поддерживать с помощью тарифа менее эффективное по сравнению с зарубежным национальное производство.

Итак, существует ряд специфических проблем, связанных с тарифами. Ставка тарифа может оказаться настолько высокой, что перекроет импорт вообще. Поэтому возникает проблема нахождения оптимального уровня тарифа, обеспечивающего максимизацию уровня национального экономического благосостояния. Страны могут использовать тарифную квоту — разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой внутриквотной ставке тарифа, при превышении определенного объема импорт облагается по более высокой сверхквотной ставке тарифа. Экспортный тариф, существующий в некоторых странах, играет в основном фискальную и балансирующую функцию. Противники тарифов подчеркивают, что они в большинстве случаев снижают уровень экономического благосостояния страны и во всех случаях — мира в целом, ведут к торговым войнам, увеличивают налоговое бремя на потребителей, подрывают экспорт и сокращают занятость. Сторонники тарифов обосновывают их введение необходимостью защиты неокрепших отраслей национальной промышленности, стимулирования отечественного производства, увеличения доходов бюджета и защиты национальной безопасности.

5. РЕЗЮМЕ

1. Государственное регулирование международной торговли может быть односторонним, двусторонним и многосторонним. Инструменты государственного регулирования международной торговли делятся на тарифные — те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные — все прочие. Государства могут придерживаться политики свободной торговли, открывающей внутренний рынок для иностранной конкуренции, торговой политики протекционизма, защищающей внутренний рынок от иностранной конкуренции, или умеренной торговой политики, в каких-то пропорциях сочетающей элементы свободы торговли и протекционизма. В большинстве стран основная задача правительства в области международной торговли — помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Воздействие государственных механизмов регулирования международной торговли на экономическое положение страны может быть описано через понятия излишков потребителя и излишков производителя.

2. Таможенный тариф — это инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком; систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу; конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащая уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. Таможенные пошлины могут классифицироваться по способу взимания, объекту обложения, характеру, происхождению,

типам ставок и способу вычисления. Таможенная пошлина накладывается на таможенную стоимость товара — нормальную цену товара, складывающуюся на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации. Номинальная ставка пошлины указывается в импортном тарифе и лишь приблизительно свидетельствует об уровне таможенной защиты страны. Действительная ставка тарифа показывает реальный уровень таможенного обложения конечных импортных товаров, вычисленный с учетом пошлин, накладываемых на импорт промежуточных товаров. Для защиты национальных производителей готовой продукции и стимулирования ввоза сырья и полуфабрикатов используется тарифная эскалация — повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

3. В результате введения тарифа любой страной возникает несколько экономических эффектов. Эффекты дохода и передела являются перераспределительными эффектами импортного тарифа и представляют собой перемещение доходов от одних субъектов экономической деятельности к другим и не ведут к потерям для экономики в целом. Эффекты защиты и потребления представляют в совокупности эффекты потери экономики от введения тарифа. В случае малой страны введение импортного тарифа не может изменить мировые цены и улучшить ее условия торговли настолько, чтобы компенсировать негативное воздействие тарифа на экономику. Тариф либо перераспределяет доходы внутри экономики, либо ведет к прямым экономическим потерям. Никакого положительного экономического эффекта, ведущего к экономическому росту в тех или иных секторах, не возникает. Введение импортного тарифа большой страной

вызывает экономические эффекты, близкие экономическим эффектам, возникающим при введении такого тарифа малой страной. Исключением является эффект дохода, который в случае большой страны распадается на две части — эффект внутренних доходов, показывающий перераспределение доходов от потребителей к государству внутри страны, и эффект условий торговли, показывающий перераспределение доходов от иностранных производителей в бюджет большой страны в результате улучшения ее условий торговли. Импортный тариф оказывает положительное воздействие на экономику страны только в том случае, если эффект условий торговли в стоимостном выражении больше, чем сумма потерь, возникающих в результате меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с мировым и сокращения внутреннего потребления товара.

4. Существует ряд специфических проблем, связанных с тарифами. Ставка тарифа может оказаться настолько высокой, что перекроет импорт вообще. Поэтому возникает проблема нахождения оптимального уровня та-

рифа, обеспечивающего максимизацию уровня национального экономического благосостояния. Страны могут использовать тарифную квоту — разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой внутриквотной ставке тарифа, при превышении определенного объема импорт облагается по более высокой, сверхквотной ставке тарифа. Экспортный тариф, существующий в некоторых странах, играет в основном фискальную и балансирующую функцию. Противники тарифов подчеркивают, что они в большинстве случаев снижают уровень экономического благосостояния страны и во всех случаях — мира в целом, ведут к торговым войнам, увеличивают налоговое бремя на потребителей, подрывают экспорт и сокращают занятость. Сторонники тарифов обосновывают их введение необходимостью защиты неокрепших отраслей национальной промышленности, стимулирования отечественного производства, увеличения доходов бюджета и защиты национальной безопасности.

6. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы на повторение

1. Какие формы государственного регулирования международной торговли вам известны?

2. В чем различие политики свободной торговли и протекционизма?

3. Перечислите основные инструменты торговой политики.

4. В чем различие понятий излишков потребителя и излишков производителя?

5. Что такое таможенный тариф?

6. Как классифицируются таможенные пошлины?

7. Как исчисляется уровень номи-

нального, переменного и действительного тарифа?

8. Что такое тарифная эскалация?

9. В чем отличия влияния тарифа на экономику большой и малой страны?

10. Какой тариф считается оптимальным?

11. Что такое тарифная квота?

12. В чем заключается отличие экономики экспортного тарифа от импортного?

13. Какие аргументы используются сторонниками и противниками тарифов?

Проблемы для обсуждения

14. Эксперты прогнозируют долгосрочный спад экономической активности в странах, являющихся главными торговыми партнерами России. В российском правительстве обсуждается новый импортный тариф. Какой вид импортных пошлин вы рекомендовали бы применить в этой ситуации? На какие группы товаров? Почему?

15. Правительству России требуется определить экономические последствия от введения импортного тарифа на часы. Какой минимально необходимой информацией должно располагать правительство для этого?

16. Парламент обсуждает новый импортный тариф. Мнения депутатов разделились. Они утверждают, что он будет равнозначен:

- а) налогу на потребление;
- б) налогу на потребление и субсидии на производство товаров, конкурирующих с импортом;
- в) налогу на потребление и налогу на производство.

Кто прав?

17. Оптимальный тариф малой страны:

- а) положительный и меньше тарифа большой страны;
- б) положительный и больше тарифа большой страны;
- в) равен нулю;
- г) отрицательный?

18. Вы являетесь советником правительства Литвы (малой страны), которая производит промышленные товары, используя капиталоемкие факторы производства, и сельскохозяйственную продукцию, используя трудоемкие факторы производства. Значительная доля сельхозпродукции экспортируется.

А. Правительство хочет стимулировать производство промышленных товаров и собирается обложить их импорт тарифом. Ваше мнение?

Б. Правительство решило ввести тариф. Что произойдет с уровнем зарплаты в стране?

В. Как введение тарифа повлияет на объем торговли и общее экономическое положение страны?

Г. Что произойдет с масштабами производства промышленной и сельскохозяйственной продукции в результате введения тарифа?

Задачи

19. Ставка российского импортного тарифа на иностранную одежду составляет 20%, на ткани — 1%. Стоимость тканей составляет 20% стоимости одежды. Рассчитайте эффективный уровень тарифа:

- а) при условиях, указанных выше;
- б) если импортная пошлина на готовую одежду возрастет до 40%;
- в) если пошлина на ткани увеличится до 10%;
- г) если пошлина на одежду сократится до 10%;
- д) если пошлина на ткани сократится до 0,4%.

Какие выводы можно сделать на базе этих расчетов?

20. Ставка российского импортно-

го тарифа на телевизоры составляет 30%, на электронно-лучевые трубки для телевизоров — 60%. Рассчитайте эффективный уровень таможенной защиты и определите, о чем говорит полученный результат, если:

- а) стоимость трубки составляет 40%;
- б) половину;
- в) 60% стоимости телевизора.

21. Мировая цена на сахар из стран Карибского бассейна, находящийся в порту Нью-Йорка, составляет 250 долл. за т. Пошлина на импорт сахара в Казахстан — 20%. Если бы импорт сахара не облагался тарифом, его годовое производство в Казахстане составляло бы 2 млн. т, пот-

ребление — 3 млн. т, импорт — 1 млн. т. После обложения импорта пошлиной внутреннее производство сахара увеличилось до 2,4 млн. т, потребление сократилось до 2,8 млн. т, импорт сократился до 0,4 млн. т. Казахстан по потреблению сахара — малая страна. Рассчитайте:

а) выигрыш казахских потребителей в целом, если бы тариф был устранен;

б) потери казахских производителей сахара от устранения тарифа;

в) потери бюджета от устранения тарифа;

г) чистый прирост потребления в результате устранения тарифа.

22. Мировая цена на американскую пшеницу составляет 120 долл. за 1 т. Правительство России, которая в импорте пшеницы является большой страной, рассматривает вопрос о введении специфического импортного тарифа 20 долл. за 1 т для пополнения государственного бюджета. Внутреннее годовое производство пшеницы составляет 100 млн. т.,

потребление — 140 млн. т, импорт — 40 млн. т. По оценкам, сокращение российского спроса на пшеницу приведет к падению мировой цены на нее на 5 долл. за 1 т, ее внутреннее производство составит 110 млн. т, потребление сократится до 120 млн. т, а импорт — до 10 млн. т. Рассчитайте:

а) размер доходов бюджета от введения импортного тарифа;

б) доходы, получаемые Россией в результате улучшения условий торговли;

в) потери от меньшей эффективности внутреннего производства и от сокращения внутреннего потребления пшеницы;

г) рост доходов местных производителей;

д) воздействие введения тарифа на экономическое положение страны в целом.

23. На условиях предыдущей задачи оцените возможные параметры и размер оптимального импортного тарифа для России.

Глава 7

НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Удовольствие мое переменилось в равное негодование с тем, какое ощущаю, ходя в летнее время по таможенной пристани, взирая на корабли, привозящие к нам избытки Америки и драгие ее произращения, как то сахар, кофе, краски и другие, не осушившиеся еще от пота, слез и крови, их омывших при их возделании.

А.Н.Радищев. «Путешествие из Петербурга в Москву»

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Антидемпинговая пошлина

Внутренние налоги

Государственные закупки

Демпинг

спорадический

взаимный

обратный

постоянный

преднамеренный

«Добровольное» ограничение экспорта

Индекс

частотности

воздействия на цены

покрытия

Квота

глобальная

индивидуальная

Количественные ограничения

Контингент

Лицензии

автоматические

глобальные

генеральные

разовые

Лицензирование

Национальный режим

Парадокс Метцлера

Режим наибольшего благоприятствования

Субсидии

косвенные

прямые

внутренние

экспортные

Технические барьеры

Торговый договор

Требование о содержании местных

компонентов

Экспортное кредитование

1. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Во времена, когда Радищев ходил по таможенной пристани и взирал на «драгие произращения», прибывавшие в Россию из Америки, тарифные методы регулирования внешней торговли не были еще достаточно развиты. В дополнение к тарифным методам государственного регулирования международной торговли правительства активно использовали нетарифные методы — количественные, скрытые и финансовые. Большинство из них, в отличие от таможенных тарифов, слабо поддаются количественной квали-

фикации и поэтому плохо отражены в статистике. Именно эта характеристика нетарифных методов дает возможность правительствам использовать отдельные из них или какую-либо их комбинацию для достижения своих целей в области торговой политики.

Измерение нетарифных методов

Для измерения нетарифных методов обычно используют один из следующих индексов:

• *Индекс частотности* (frequency index) — индекс, показывающий долю тарифных позиций, покрытых нетарифными ограничениями. Обычно используется для определения уровня нетарифных ограничений, но не показывает относительную важность ограничения отдельных статей импорта и их эффективность для экономики.

• *Индекс покрытия торговли* (trade coverage ratio) — показывает стоимостную долю экспорта или импорта, покрытую нетарифными ограничениями. Слабостью этого индекса является то, что он недооценивает влияние наиболее интенсивных нетарифных барьеров.

• *Индекс воздействия на цены* (price impact index) — соотношение цены мирового рынка и внутренней цены на товар, импорт или экспорт которого подвергается нетарифным ограничениям. Недостатком индекса является то, что далеко не вся разница между внутренней и мировой ценой на товар зависит от нетарифных ограничений.

Обычно для целей сопоставимости с помощью одного из перечисленных индексов рассчитывают стоимость нетарифных барьеров в виде эквивалента адвалорной пошлины (процент от таможенной стоимости товара). Проведенное в США в середине 70-х годов исследование нетарифных ограничений импорта 90 различных товаров 15 развитыми странами показало, что, например, при импорте мясных продуктов Японией, номинальный тариф на которые составляет лишь 13%, нетарифные ограничения импорта мяса увеличивают его цену на японском рынке по сравнению с мировой еще на 161%. В США при номинальном тарифе на импорт фруктов в 7%, используемые кроме того нетарифные ограничения увеличивали внутреннюю цену фруктов еще на 128%. Но и здесь возникает проблема, связанная с тем, что на один и тот же товар могут накладываться и таможенная пошлина, и нетарифные ограничения; при этом если таможенная пошлина всегда является мерой ограничения, то нетарифные барьеры —

только при определенных условиях. Например, если импорт товара подлежит обложению пошлиной и квотированию, то пошлина выполняет свою ограничительную функцию всегда, независимо от количества ввезенного товара. Квота же становится ограничителем только после того, как импорт достиг обусловленного властями объема.

Зачастую перед правительством возникает альтернатива: какой инструмент торговой политики — тарифный или нетарифный — использовать в конкретной ситуации. Нередко предпочтение отдается нетарифным методам, поскольку политически они считаются более приемлемыми, ибо не являются, в отличие от тарифов, дополнительным налоговым бременем для населения. Кроме того, нетарифные меры в известном смысле более удобны в достижении искомого результата. Например, куда проще ограничить импорт стали до 3 млн. т путем введения количественного ограничения импорта в размере 3 млн. т, чем высчитывать ту ставку импортного тарифа, которая позволит снизить импорт до желаемой величины. Наконец, нетарифные ограничения почти не регулируются международными соглашениями, и, используя их в своей торговой политике, правительства чувствуют себя свободнее, чем при введении тарифных ограничений, которые регулируются Всемирной торговой организацией (ВТО).

В большинстве случаев использование нетарифных методов, особенно интенсивных количественных, наряду даже с относительно либеральным таможенным режимом приводит к более ограничительному характеру государственной торговой политики в целом.

@ *Количественные ограничения* (quantative restrictions) — административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Количественные ограничения могут применяться по решению правительства одной страны или на основе международных соглашений, координирующих торговлю определенным товаром. Количественные ограничения включают квотирование (контингентирование), лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

Квотирование/Контингентирование

Наиболее распространенной формой количественных ограничений является квота или контингент. Два этих понятия имеют практически одно и то же значение с той разницей, что понятие контингента иногда используется для обозначения квот сезонного характера.

@ *Квота* (quota) — количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

По направленности их действия квоты разделяются на:

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

- *импортные* — вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств. Например, США накладывали квоту в 5,7 млн. л на импорт молока и сметаны из Новой Зеландии, в 104 тыс. кг на импорт мороженого из Нидерландов, в 3,4 млн. кг

на импорт швейцарского сыра из Швейцарии.

По охвату квоты делятся на:

- *глобальные* — устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой страны он импортируется или в какую страну он экспортируется. Смысл таких квот обычно заключается в обеспечении необходимого уровня внутреннего потребления, и объем их вычисляется как разность внутреннего производства и потребления товара. Примером глобальной квоты является экспорт Россией 40 млн. т нефти в 1993 году для государственных нужд. Направление экспорта, то есть страны-импортера, при этом не устанавливается;

- *индивидуальные* — установленная в рамках глобальной квоты квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар. Такие квоты устанавливаются обычно на основе двусторонних соглашений, которые дают основные преимущества в экспорте или импорте товара тем странам, с которыми имеются тесные взаимные политические, экономические и иные интересы. Примером индивидуальной квоты является квота в 21,6 млн. кг на импорт США пшеницы из Канады. Чаще всего индивидуальные квоты (контингенты) бывают сезонными, то есть вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок наиболее нуждается в государственной защите. Обычно это осенние месяцы, когда происходит реализация сельскохозяйственной продукции нового урожая.

Предположим, что внутреннее предложение товара в стране составляет S_d , а спрос — D_d (рис. 7.1). Предложение того же товара из-за рубежа неограниченно и составляет S_w по мировой цене P_w . В этой ситуации внутреннее производство товара составит Q_1 , потребление — Q_2 , импорт товара — $Q_2 - Q_1$. Страна решает ограничить импорт товара, введя импортную квоту в размере $Q_3 - Q_2$. В результате сокращения внешнего предложения внутренние цены на товар

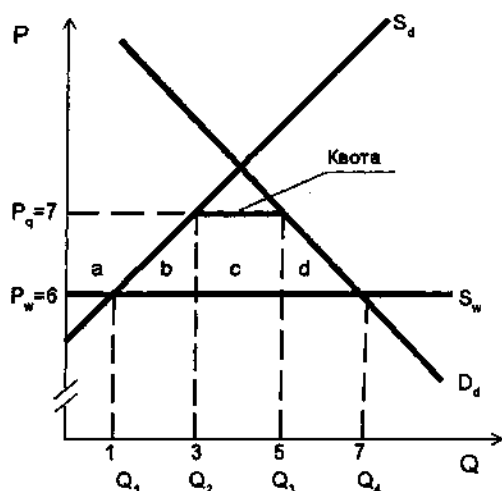


Рис. 7.1. Импортная квота

поднимаются до уровня P_q , внутреннее производство увеличится до Q_2 , внутренний спрос сократится до Q_3 , импорт уменьшится до размеров квоты, то есть $Q_2 - Q_1$. Как и в случае импортного тарифа, сокращение излишка потребления составит сумму сегментов $a+b+c+d$. Сегмент a — эффект передела, b — эффект защиты, c — эффект доходов, d — эффект потребления. Совокупные экономические потери составят $b+d$. Эффект передела имеет тот же экономический смысл, что и в случае импортного тарифа — перераспределение доходов от потребителей к производителям.

Главное различие заключается в интерпретации эффекта доходов c . В случае импортного тарифа эффект дохода заключается в перераспределении доходов от потребителей в государственный бюджет. В случае импортной квоты дополнительные доходы также перераспределяются от потребителей, но не в государственный бюджет, а в пользу импортирующих компаний, которые в рамках квоты получают возможность купить $Q_2 - Q_1$ товара по низкой мировой цене P_w и перепродать его потребителям по поддерживаемой с помощью квоты высокой внутренней цене P_q . В результате импортеры перехватывают

дополнительные доходы. Чтобы забрать часть этих доходов в государственный бюджет, государство устраивает аукционы по конкурсной продаже лицензий, дающих право импортировать или экспортировать товар в рамках квоты. Сборы от продажи лицензий поступают в государственный бюджет.

На рисунке 7.1 в условиях свободы торговли цена товара составляет 6 долл., по которой государство производит 1 единицу, потребляет 7 единиц и импортирует 6 единиц из-за рубежа. Страна вводит квоту на импорт в размере 2 единиц, что повышает цену товара до 7 долл. за единицу. Тем самым за импорт 2 единиц товара в рамках квоты потребители вынуждены платить на 1 долл. больше за каждый. Доход в размере 2 долл. перераспределяется от потребителей импортирующим компаниям, которые под защитой импортной квоты покупают товар на мировом рынке за 6 долл., а продают на внутреннем рынке за 7 долл. Часть или весь этот доход государство может изъять в бюджет за счет конкурсной продажи лицензий на право импортировать товар в рамках квоты (пример 7.1).

Экономическое различие между тарифом и квотой заключается не только в разном содержании перераспределительного эффекта, но и в разной силе ограничительного воздействия, которое тариф и квота оказывают на импорт. Допустим, что на условиях рисунка 7.1 правительство рассматривает варианты ограничения импорта с помощью тарифа или квоты. Введение импортной пошлины в размере 1 долл. (рис. 7.2,а) повышает внутреннюю цену товара до уровня P_i и снижает импорт до $Q_4 - Q_2$. Введение импортной квоты в том же размере $Q_4 - Q_2$, что и снижение импорта от введения пошлины (рис. 7.2,б) повышает внутреннюю цену до уровня P_q , которая равна P_i . Казалось бы, от введения пошлин или квот на импорт результат одинаков.

Допустим теперь, что по каким-то причинам внутренний спрос на товар возрос с D_d до D_d' . Рисунок 7.2,а пока-

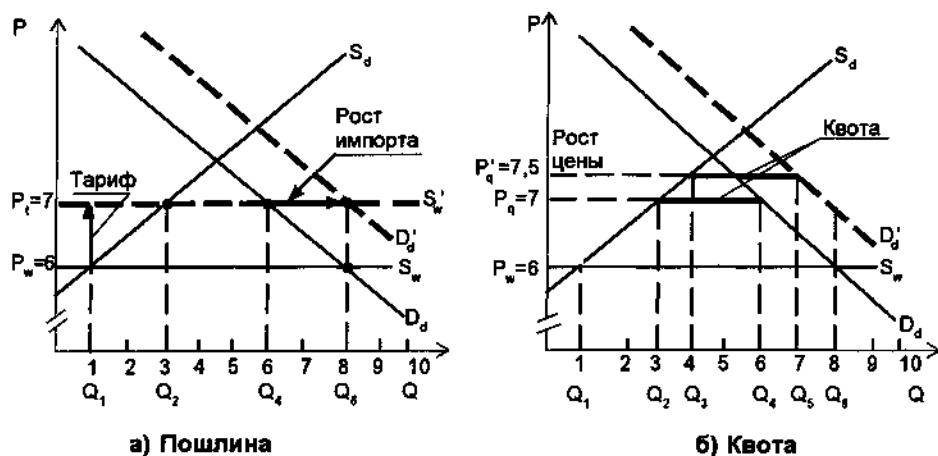


Рис. 7.2. Различия импортной пошлины и квоты

зывает, что, несмотря на рост спроса, под защитой тарифа внутренняя цена P_i осталась прежней, правда, размер импорта увеличился на Q_2Q_4 . Рост спроса на товар привел к увеличению его импорта. В случае импортной квоты рост спроса на товар на ту же величину приводит к иному экономическому эффекту (рис. 7.2, б). Поскольку главная задача квоты — сохранить не цены, а объем

импорта на установленном уровне, в результате повышения спроса внутренняя цена на товар увеличится до уровня P_i' . Внутреннее производство возрастет до Q_3 , потребление — до Q_5 , при этом размер импорта останется прежним в рамках квоты, то есть $Q_4Q_2 = Q_5Q_3$. Рост спроса на товар привел к увеличению его внутренней цены. Вывод заключается в том, что в случае роста спроса на

Пример 7.1

В России в начале 90-х гг. в условиях больших различий внутренних и мировых цен на сырье активно использовались экспортные квоты. Импортные квоты практически не использовались, поскольку внутренний рынок испытывал нехватку практически всех товаров. Например, в 1993 г. применялись следующие экспортные квоты: экспорта для государственных нужд, квоты предприятий, региональные квоты и квоты для аукционной продажи. В рамках установленных правительством квот осуществлялся экспорт рыбы, нефти, газа, металла, серы, апатита, аммиака, каучука, древесины, удобрений, целлюлозы и ряда других сырьевых товаров. В 1994 г. список квотируемых товаров был значительно сужен. В него входили только нефть и продукты ее переработки, природный газ, электроэнергия, цветные металлы, целлюлоза, пшеница, семена сои, спирт этиловый и рыба.

Главным типом квоты являлись так называемые поставки товаров для государственных нужд. Так, в 1994 г. российское правительство установило следующие объемы продажи на экспорт товаров для федеральных государственных нужд: нефть и газовый конденсат — 25 млн. т, природный газ — 55,6 млрд. куб. м, электроэнергия — 2,5 млрд. кВт/ч, медь рафинированная — 60 тыс. т, алюминий необработанный — 350 тыс. т, целлюлоза товарная — 90 тыс. т и пр. Экспортеры закупали эти товары по контролируемым внутренним ценам и продавали за рубеж по мировым ценам, причем их экспорт был освобожден от экспортных пошлин. Доход от их экспорта полностью поступал в государственный бюджет и использовался на покрытие обязательств России по внешним долгам. С 1 июля 1994 г. квотирование поставок товаров на экспорт было отменено, а с 1 марта 1995 г. квоты для государственных нужд были также ликвидированы.

товар импортная квота имеет более ограничительный характер, чем импортная пошлина, поскольку позволяет удерживать импорт в заданных объемах.

В числовом выражении пример на рисунке 7.2 выглядит следующим образом. С помощью тарифа внутренняя цена товара была повышена с 6 до 7 долл., что привело к сокращению импорта с 7 ($8-1=7$) до 3 ($6-3=3$) единиц. Введением импортной квоты в 3 единицы импорт был сокращен до того же уровня. В результате расширения спроса под защитой импортной пошлины внутренняя цена осталась прежней (7 долл.), но произошло увеличение импорта на 2 ($8-6=2$) единицы. В результате расширения спроса под защитой импортной квоты импорт остался прежним — в размере 3 единиц, но внутренняя цена возросла до 7,5 долл.

Обычно политика импортных квот легче поддается административному управлению, чем тарифная политика. Квоты легче и быстрее вводить в случае чрезвычайных ситуаций, чем тарифы, которые обычно требуют рассмотрения в парламенте. С другой стороны, импортные квоты могут стать причиной монополизации внутреннего рынка, поскольку местные производители уверены, что поставка конкурирующих импортных товаров не превысит квоту, и могут в условиях достаточного спроса взвинчивать цены. Различия импортно-

го тарифа и импортной квоты суммированы в таблице 7.1.

Лицензирование

Тесно связан с квотированием другой вид государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, называемый лицензированием.

@ *Лицензирование* (licensing) — регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования (и тогда его экономическое содержание полностью совпадает с рассмотренным выше) или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования. В первом случае лицензия является лишь документом, подтверждающим право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты; во втором — приобретает ряд конкретных форм:

• *разовая лицензия* — письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеэкономической сделки;

ТАБЛИЦА 7.1

Различия импортного тарифа и импортной квоты

	Импортный тариф	Импортная квота
Содержание эффекта дохода заключается в	перераспределении дохода от потребителей в бюджет	перераспределении дохода от потребителей импортирующим компаниям
Рост внутреннего спроса на товар	приводит к увеличению его импорта	приводит к повышению его внутренней цены
Администрирование	достаточно компактных таможенных органов	требует создания громоздкой системы распределения лицензий
Ограничительный эффект	зависит от колебания импортных цен	точно ограничивает импорт желаемым количеством

- *генеральная лицензия* — разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок;

- *глобальная лицензия* — разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости;

- *автоматическая лицензия* — разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом.

Лицензирование используется многими странами мира, прежде всего развивающимися, для целей государственно-

го регулирования импорта (*пример 7.2*). Развитые страны чаще всего используют лицензии как документ, подтверждающий право импортера на ввоз товара в рамках установленной квоты.

Механизмы распределения лицензий, используемые различными странами, весьма разнообразны:

- *аукцион* — продажа лицензий на конкурсной основе. Считается самым экономически эффективным способом распределения лицензий, способным принести доходы государственной казне, сравнимые с доходами от таможенной пошлины на тот же товар. В США, например, с начала 80-х годов стали практиковаться аукционы по конкурсной продаже американских импортных

Пример 7.2

В России лицензирование в обеих его формах широко использовалось в начале 90-х гг. Лицензированию подлежал экспорт квотируемых товаров до тех пор, пока экспортные квоты не были отменены. С 1993 г. лицензируются экспорт диких животных, лекарственного сырья, коллекционных материалов по минералогии и биологии, информации о недрах по районам и месторождениям природных ископаемых; импорт химических средств для защиты растений и промышленных отходов. Лицензируются экспорт и импорт вооружений, пороха, ядерных материалов, драгоценных металлов и природных камней, наркотиков и психотропных средств, ядов и ряда других товаров. Лицензии выдаются министерством внешнеэкономических связей на основе решений соответствующих министерств.

С началом реформы внешнеэкономической политики в России лицензии на право экспорта лицензируемых товаров распределялись административным путем по решению министерства экономики и министерства внешнеэкономических связей. С начала 1993 г. стали проводиться федеральные торги по конкурсному распределению экспортных квот для государственных нужд, которые представляли собой форму подбора на конкурсной основе потенциальных российских экспортеров в рамках экспортных квот для государственных нужд. Тендерный комитет объявлял о намечаемых торгах через печать. Фирмы-претенденты предоставляли комплект документов. Прошедшие первый квалификационный отбор фирмы направляли свои тендерные предложения, включающие основные коммерческие характеристики планируемой сделки. Тендерный комитет ранжирует участников торгов и определяет их победителя. За участие в торгах участники вносят плату, которая направляется в бюджет.

Рыночный элемент присутствовал и в распределении лицензий на вывоз товаров в рамках существовавших в 1993 г. в России экспортных квот, специально предназначенных для аукционной продажи. Кроме того, на аукцион могли выставляться также нереализованные квоты регионов и предприятий. Покупка квоты подтверждалась сертификатом (лицензией), действующей в течение 90 дней. В этот период фирма, купившая сертификат, должна была либо экспортировать указанный в нем товар в указанных количествах, либо перепродать сертификат другой фирме, готовой это сделать. Аукционы экспортных сертификатов проводились несколькими биржами, однако объемы экспортных лотов, так же как и их количество, были незначительны.

квот, но не среди потенциальных американских импортеров, а среди иностранных экспортеров. Лицензия доставалась тому экспортеру, который предлагал за нее наиболее высокую цену как за право экспортировать товар в США в рамках квоты. Такие аукционы проводились для распределения лицензий на импорт видеомagnetофонов, сахара, автомобилей;

- *система явных предпочтений* — закрепление правительством лицензий за определенными фирмами пропорционально размерам их импорта за предшествующий период или пропорционально структуре спроса со стороны национальных импортеров. Обычно этот метод используется для поддержания тех фирм, которые вынуждены сократить импорт товара из-за введения квот, что позволяет уменьшить их лоббистское давление на правительство с целью отменить эти лицензии. В США такая система использовалась в начале 70-х годов для распределения лицензий на импорт нефти;

- *распределение лицензий на внешне-овой основе* — выдача правительством лицензий тем фирмам, которые продемонстрировали свою способность осуществить импорт или экспорт наиболее эффективным образом. Обычно этот способ требует образования экспертной комиссии, разработки критериев оценки (опыт, наличие производственных мощностей, квалификация персонала и пр.), проведения нескольких туров конкурса, что неминуемо связано с большими затратами и злоупотреблениями.

Страны используют при распределении лицензий какой-либо один из этих методов, начиная обычно с последнего, имеющего наиболее административный характер, и постепенно переходя к первому, наиболее рыночному методу.

«Добровольные» ограничения экспорта

Количественное ограничение импорта в страну может быть достигнуто не

только за счет действий ее правительства по введению импортного тарифа или импортных квот, но и в результате мер, принятых правительством экспортирующей страны в рамках так называемых «добровольных» ограничений экспорта. «Добровольное» ограничение экспорта вводится правительством обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применением односторонних ограничительных мер на импорт в случае отказа «добровольно» ограничить экспорт, который наносит ущерб ее местным производителям.

@ «Добровольное» ограничение экспорта (voluntary export restraint — VER) — количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

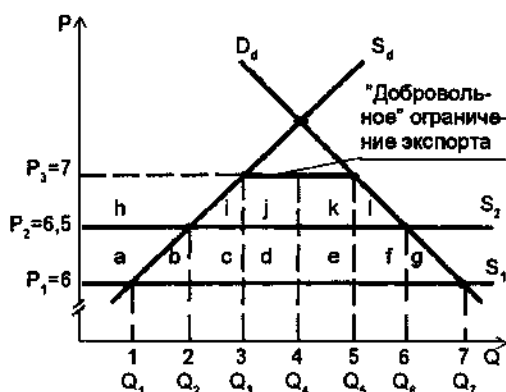


Рис. 7.3. Экономический эффект «добровольного» ограничения экспорта

Предположим, что внутреннее предложение товара в стране составляет S_d , а спрос — D_d (рис. 7.3). Предложение того же товара из-за рубежа неограниченно и составляет из первой страны S_1 по цене P_1 , а из второй страны — S_2 по цене P_2 .

В этой ситуации внутреннее производство товара составит Q_1 , потребление — Q_7 , импорт товара — Q_5Q_3 , который весь придется на первую страну, поскольку товары из второй страны слишком дороги. Предположим, что под угрозой санкций со стороны импортирующей страны правительство первой страны решает «добровольно» ограничить экспорт своего товара, введя квоту на его экспорт в размере Q_5Q_3 . В результате сокращения внешнего предложения внутренние цены на товар поднимаются до уровня P_3 , внутреннее производство увеличится до Q_3 , внутренний спрос сократится до Q_5 , импорт сожмется до размеров квоты, то есть Q_5Q_3 . Как и в случае импортной квоты, излишек потребления сократится на $a+b+c+d+e+f+g+h+i+j+k+l$. При этом эффект передела составит $a+h$, эффект защиты — $b+c+i$, эффект дохода — $d+e+j+k$, эффект потребления — $f+g+l$.

Эффект дохода в данном случае улавливается не местными импортерами, как это было в случае импортной квоты, а иностранными экспортерами, которые получают возможность повышать цену своего экспорта. Это является побуждающим мотивом для экспортеров вводить «добровольные» ограничения экспорта, когда возникает реальная угроза введения импортных квот импортером. Для импортирующей страны «добровольное» ограничение экспорта экспортирующей страной означает потерю не только эффектов защиты и потребления, которые неизбежны в любом случае, но и эффекта дохода, то есть всего сегмента $b+c+d+e+f+g+i+j+k+l$.

На рисунке 7.3 до введения «добровольного» ограничения экспорта экспортирующей страной импортирующая страна производила 1 единицу товара, потребляла 7 единиц и импортировала 6 единиц по цене 6 долл. за штуку. После введения экспортирующей страной «добровольной» экспортной квоты в размере 2 единиц импортирующая страна стала производить 3 единицы товара, потреблять 5 единиц и импор-

тировать 2 единицы по цене 7 долл. за штуку. Экономические потери импортирующей страны составили 4 долл.

Кроме того, введение «добровольных» ограничений экспорта одной страной зачастую приводит к расширению экспорта такого же товара другими странами, с которыми не заключено соглашение о «добровольном» ограничении экспорта и которые стремятся занять нишу, образовавшуюся на рынке импортирующей страны. Тот же товар из второй страны, цена на который P_2 в условиях отсутствия «добровольного» ограничения экспорта первой страны была неконкурентоспособна, после его введения стал вполне конкурентным, ибо $P_2 < P_3$. Импорт не угрожает второй стране импортными ограничениями и не требует введения «добровольных» ограничений экспорта. Вторая страна экспортирует $(Q_3 - Q_2) + (Q_6 - Q_5)$ единиц товара, что поднимает внутреннюю цену импортирующей страны до уровня P_2 . Потери для потребителя ограничиваются эффектами защиты и потребления, которые в данном случае составят только $b+g$. Если первая страна поднимет цены на свой товар до уровня цен второй страны, то увеличит свои доходы только на размер сегментов $c+d$. Сегменты $e+f$ составят эффект отклонения (сокращения) в торговле (trade diversion effect), возникающий в связи с тем, что импортер вынужден покупать дополнительное количество товара во второй стране, где цены на него изначально выше, чем в первой. Фактически эффект отклонения является прямой потерей для мировой экономики, поскольку из-за «добровольных» ограничений экспорта ресурсы используются не самым эффективным образом. Экспорт дополнительного количества товара, пусть и по более высокой цене, из второй страны приводит к сокращению полных экономических потерь для импортирующего государства, которые составят только сегменты $i+j+k+l$.

На рисунке 7.3 вторая страна добавляет к «добровольной» экспортной квоте

те в 2 единицы первой стране еще 2 единицы своего экспорта, который стал конкурентоспособным, поскольку цена на товар во второй стране 6,5 долл. ниже цены в 7 долл., по которой импортируется этот же товар из первой страны. При экспорте товара из двух стран импортирующая страна производит 2 единицы товара, потребляет 6 единиц и импортирует 4 единицы, 2 из которых по цене 6,5 долл. за единицу — из второй страны и 2 по цене 6 долл. за единицу — из первой. Видя это и учитывая, что 2 долл. от эффектов защиты и потребления пропадают в любом случае, первая страна поднимает цену на свой товар также до 6,5 долл. за единицу и получает 1 долл. ($\$0,5 \times 2 = \$1$) дополнительной прибыли (0,5 долл. за счет сокращения эффекта защиты и 0,5 долл. за счет сокращения эффекта дохода). Но из-за того, что импортирую-

щая страна вынуждена покупать 2 единицы товара сверх «добровольной» квоты у второй страны по цене 6,5 долл. за штуку, вместо того чтобы купить их у первой страны по 6 долл. за штуку, возникает эффект отклонения ($\$0,5 \times 2 = \$1$). Полные экономические потери импортера сокращаются до 2 долл. ($\$0,5 \times 2 + (\$0,5 \times 1/2) + (\$0,5 \times 1/2) = \$2$).

«Добровольные» ограничения экспорта являются частью более широкой группы мер, относящихся к понятию ограничительной деловой практики (ОДП), направленных на завоевание господствующего положения на рынке и злоупотребление этим положением. На практике «добровольные» ограничения экспорта применяются как средство торговой политики преимущественно развитыми странами в конкурентной борьбе друг с другом (пример 7.3).

Пример 7.3

В России «добровольные» ограничения экспорта определяются «Порядком квотирования и лицензирования поставок товаров на экспорт в соответствии с международными обязательствами Российской Федерации», принятым в марте 1995 г. «Добровольные» квоты под угрозой санкций и применения антидемпинговых процедур установлены российским правительством на экспорт карбида кремния, некоторых категорий плоского и сортового проката и текстильных товаров в страны Европейского союза, экспорт нитрата аммония в Великобританию, экспорт алюминия во все страны.

Наибольшее распространение «добровольные» ограничения экспорта получили во взаимоотношениях США, Японии и Европейского союза. Так, Япония «добровольно» ограничивает свой экспорт автомобилей и стали в США, телевизоров — в Великобританию, Бельгию, Нидерланды и Люксембург, стали — в страны Европейского союза, ЮАР, Южную Корею. По оценкам американских экономистов, «добровольные» ограничения экспорта Японией в 60—70-х гг. были по стоимости равнозначны 17% экспортной пошлины на текстиль, 14 — на одежду, 5 — на телевизоры, 12% — на фанеру. Страны Европейского союза «добровольно» ограничивают свой экспорт труб и тюбингов в США.

Примером многостороннего соглашения о «добровольном» ограничении экспорта является Соглашение в отношении международной торговли текстильными товарами, подписанное 50 странами в 1974 г. В рамках этого соглашения страны на двусторонней основе устанавливают «добровольные» квоты на экспорт текстильных изделий из хлопка и искусственных волокон. Например, США имеют такие соглашения с 43 странами, включая Гонконг, Тайвань и Южную Корею, крупнейших поставщиков текстиля на американский рынок, которые покрывают около 80% его импорта. Соглашение между США и Гонконгом устанавливает «добровольные» ограничения на экспорт последнего по 34 категориям текстильных товаров. Ограничения на экспорт по каждой категории могут быть превышены не более чем на 5—6% в год и при условии, что соответствующее уменьшение экспорта произошло по другим категориям. Гонконгское правительство распределяет квоты между предприятиями, производящими текстильные товары, и обеспечивает соблюдение совокупной квоты на экспорт.

Итак, наряду с тарифными методами государства используют нетарифные методы торговой политики, для количественной квалификации которых используются индексы частотности, покрытия торговли и воздействия на цены. Для целей сопоставимости с помощью одного из этих индексов рассчитывают стоимость нетарифных барьеров в виде эквивалента адвалорной пошлины. В политическом плане нетарифные методы торговой политики зачастую считаются предпочтительными для правительств, поскольку не накладывают дополнительное налоговое бремя на население. Количественные ограничения являются основным нетарифным методом торговой политики и включают квотирование, лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта. Квота определяет количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту. Экономическое различие между тарифом и квотой заключается в разном содержании перераспределительного эффекта и в разной силе ограничитель-

ного воздействия, которое тариф и квота оказывают на импорт. Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования внешней торговли. Лицензии бывают разовые, генеральные, глобальные и автоматические, а их распределение между экспортерами или импортерами происходит на основе либо конкурса, либо явных предпочтений или на внеценной основе. «Добровольное» ограничение экспорта представляет собой экспортную квоту, в одностороннем порядке вводимую правительством экспортирующей страны под политическим давлением со стороны импортера. Общий экономический эффект для импортера от использования «добровольных» ограничений экспорта экспортером отрицателен, хотя размер потерь уменьшается в результате наращивания импорта аналогичных товаров из стран, не наложивших «добровольные» ограничения на их экспорт.

2. СКРЫТЫЕ МЕТОДЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Проведя бессонную ночь, председатель биржевого комитета решил, что только чистосердечное признание может сократить ему срок пребывания в тюрьме.

— Слушай, Генриетта, — сказал он жене, — пора уже переносить мануфактуру к шурину.

— А что, разве придут? — спросила Генриетта Кислярская.

— Могут прийти. Раз в стране нет свободы торговли, то должен же я когда-нибудь сесть?

И.Ильф, Е.Петров. «Двенадцать стульев»

Наряду с количественными методами существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют методы скрытого протекционизма, представляющие собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже

местной власти. Конечно, председатель биржевого комитета под свободой торговли имел в виду свободу нарушать установленные законы торговли. Многие методы скрытого протекционизма как раз и являются наиболее ярким нарушением согласованных принципов международной торговли.

Виды скрытого протекционизма

По некоторым оценкам, существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. В их числе:

- *Технические барьеры* — скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. Наиболее распространенные барьеры технического характера — требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая проведение мероприятий по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и многие другие. Например, правительство Франции, чтобы ограничить импорт японских видеокассет, решило пропускать все их партии через одну тесную таможню в небольшом городке Пуатье, что не позволяло быстро провозить в страну большие партии. Та же Франция запрещала рекламу шотландского виски, а Великобритания накладывает ограничения на показ иностранных фильмов по английскому телевидению. Товары, импортируемые в США, должны быть маркированы на английском языке четкими, не стираемыми и не смываемыми до момента продажи надписями. В Канаде — те же требования, но надписи уже должны быть по-английски и по-французски. В Швеции для продовольственных и аптекарских товаров на упаковке должно быть указано название содержимого на шведском и финском языках.

Технические барьеры далеко не всегда являются только методом протекционизма. Во многих случаях их введение продиктовано не столько желанием ог-

радить внутренний рынок, сколько заботой о защите населения. Например, в странах Европейского союза с 1993 года действует директива о защите потребителей, обязывающая производителей потребительских товаров выпускать на рынок только те товары, которые не представляют угрозы для жизни и здоровья людей. Изготовитель обязан информировать потребителей о всех возможных рисках использования товара в инструкции, при маркировке, на этикетке.

- *Внутренние налоги и сборы* (domestic taxes and charges) — скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Могут вводиться как центральными, так и местными органами государственной власти. Налоги, накладываемые в основном на импортные товары, весьма разнообразны и могут быть прямыми (налог на добавленную стоимость, акцизный налог, налог на продажу) или косвенными (сборы за таможенное оформление, регистрацию и выполнение других формальностей, портовые сборы). Внутренние налоги и сборы играют дискриминационную роль только в том случае, если они накладываются только на импортные товары, при том что товары местных производителей налогообложению не подлежат. Если же правила внутреннего налогообложения одинаковы как для национальных товаров, так и для импортных, то такая политика может рассматриваться как политика создания равных стартовых условий для конкуренции в цене и качестве. Во многих случаях внутренние налоги превышают по стоимости размер импортной пошлины и, более того, их ставка может изменяться в зависимости от внутренней конъюнктуры местного рынка.

- *Политика в рамках государственных закупок* (state procurements) — скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и

предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением такой политики являются требования национальной безопасности. Например, американское правительство по закону 1933 года, получившему название «Акт "Покупай американское"», платило на 12% больше, а для оборонных товаров — на 50% больше американским поставщикам по сравнению с иностранными. В западноевропейских странах, где до недавнего времени средства связи находились в руках государства, практически не было торговли оборудованием связи, поскольку от государственных фирм требовалось покупать такое оборудование только у своих производителей.

• *Требование о содержании местных компонентов* (local content requirement) — скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающего долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке. Обычно требование о содержании местных компонентов используется развивающимися странами в рамках политики импортозамещения, которая предполагает создание и наращивание национальной базы производства импортируемых товаров, с тем чтобы в дальнейшем отказаться от их импорта. Правительства развитых стран используют требование о содержании местных компонентов, чтобы избежать перемещения производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и сохранить тем самым уровень занятости.

Пример 7.4

В российской внешнеторговой практике используются некоторые виды скрытых нетарифных мер торговой политики. Наиболее ошутимый технический барьер — требование о сертификации большинства импортируемых товаров, введенное в июне 1994 г. на основе Закона России «О сертификации продукции и услуг», принятого в 1993 г. Сертификация призвана обеспечивать ввоз в Россию товаров, соответствующих российским стандартам и другим российским актам, определяющим требования к качеству. Соответствие требованиям к качеству трактуется широко как безопасность товара для жизни, здоровья и имущества и его экологическая чистота. Сертификация в России является предварительной, то есть выступает условием выпуска товара на ее таможенную территорию, и платной.

Еще один технический барьер, осложняющий экспорт, — существовавший с 1 июля 1992 г. по 1 марта 1995 г. порядок регистрации экспортеров стратегически важных товаров, в соответствии с которым экспорт нефти, газа, электроэнергии, угля, древесины, металлов, удобрений, пушнины, зерна и некоторых других товаров мог осуществляться только организациями, зарегистрировавшимися как спецэкспортеры в Министерстве внешнеэкономических связей. Учитывая, что перечисленные товары составляли львиную долю российского экспорта и что регистрация была связана с неизбежными злоупотреблениями, требование о регистрации спецэкспортеров представляло собой существенный технический барьер для экспорта.

Внутренние налоги и сборы с импортных товаров представлены в России акцизом, взимаемым с 1 февраля 1993 г. с некоторых импортных товаров (вино-водочные, табачные, ювелирные изделия, автомобили, меха и пр.) по ставкам от 20 до 100%, и налогом на добавленную стоимость в размере 20% таможенной стоимости, взимаемым со всех импортных товаров, за небольшим исключением. Применялся также и спецналог на импорт в размере 3%. Отдельные местные органы государственной власти периодически вводят местные налоги на продажу импортных товаров для пополнения местного бюджета.

Экономические эффекты

Большая часть скрытых методов торговой политики плохо поддается количественной оценке и, следовательно, экономической интерпретации (пример 7.4). Рассмотрим их экономический эффект на примере требования о содерж-

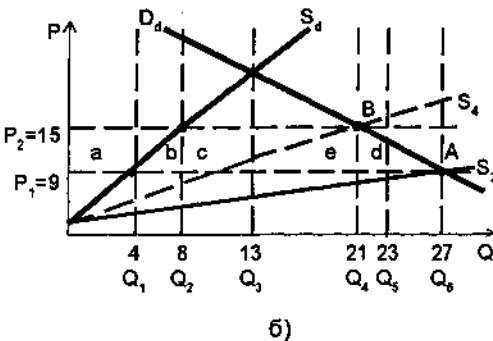
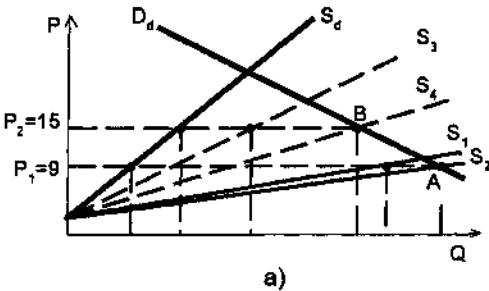


Рис. 7.4. Экономический эффект требования о содержании местных компонентов

жании местных компонентов (рис. 7.4,а). Допустим, что предложение товара в стране составляет S_d , а спрос — D_d . Предложение товара из-за рубежа в условиях свободы торговли составляет S_1 по цене P_1 . Поскольку себестоимость производства внутри данной страны выше, чем за рубежом, постольку цена, по которой в ней предлагается товар, всегда выше цены его предложения из-за рубежа. Если сложить количество товара, предлагаемое местными производителями, с количеством, предлагаемым из-за рубежа, по каждой цене, то

получится прямая совокупного предложения (местными и иностранными производителями) товара на рынок данной страны S_2 . Внутренний спрос сравнивается с совокупным предложением в точке равновесия А, в которой будет продано Q_3 единиц товара по цене P_1 , причем Q_1 товара будет продано местными компаниями и $Q_3 - Q_1$ — иностранными.

Правительство решает защитить местных производителей и вводит требование о содержании местных компонентов в готовой продукции. Чтобы не попасть под ограничение, иностранные компании перемещают свое производство в данную страну, что увеличивает их издержки. В результате роста издержек продукция становится дороже и прямая предложения из-за рубежа S_1 перемещается на уровень S_2 . Это, в свою очередь, ведет к перемещению прямой совокупного предложения S_2 на уровень S_4 и балансирует рынок в точке В, в которой цена за товар повысилась до P_2 , а объем продаж сократился до Q_4 . Из этого количества Q_2 штук товара производится национальными компаниями и Q_3 штук — иностранными, расположенными внутри данной страны.

В результате того, что в соответствии с требованием о закупке более дорогих, чем иностранные, местных компонентов увеличились издержки производства, цена на товар возросла на P_1P_2 , а потеря излишка потребления составила для страны сегменты $a+b+c+d+e$ (рис.7.4,б). Как и в случае тарифа, сегмент a — эффект передела (суммы, перераспределяемые в пользу местных производителей), b — эффект защиты (потери в связи с более низкой эффективностью местного производства по сравнению с зарубежным), d — эффект потребления (потери в размерах потребления из-за роста цен). Сегмент $c+e$ представляет собой эффект доходов (дополнительная прибыль иностранных производителей из-за роста цен), в котором подсегмент c достается иностранным производителям, располо-

Пример 7.5

В 1982 г. американская палата представителей одобрила проект «Закона о справедливой практике в производстве автомобилей», который, правда, не прошел конгресс и поэтому не стал законом. Справедливая практика понималась американскими законодателями, в числе прочего, как введение требования о содержании местных компонентов для всех автомобильных фирм. Это делалось для того, чтобы, с одной стороны, предотвратить перемещение производства американских фирм за рубеж, а с другой — привлечь иностранные автомобильные фирмы в страну и тем самым поддержать занятость. По проекту, американская корпорация «Форд моторз» должна была производить не менее 90% стоимости своего автомобиля в США, а японская «Тойота» — не менее 71%, если она хотела экспортировать товары на американский рынок. При этом для американской компании это означало сдерживание перемещения производства отдельных компонентов в латиноамериканские страны, где их можно было бы производить с меньшими издержками, а для японской компании — необходимость переноса большей части производства в США как из Японии, так и из развивающихся стран, что также увеличивало издержки.

жившимся на территории данной страны, а подсегмент e — представляет возросшие издержки производства. Совокупные экономические потери страны составляют $b+e+d$.

В числовом выражении рассмотренный пример выглядит следующим образом. В условиях свободного рынка в стране продается 27 единиц товара по цене 9 долл. за штуку, причем 4 единицы производятся местными фирмами и 23 импортируются. Правительство вводит требование о содержании местных компонентов, в результате чего иностранные компании перемещают свое производство в данную страну, чтобы сделать его «местным». Цена товара возрастает до 15 долл., общий объем продаж падает до 21 штуки, внутреннее производство растет до 8 штук, импорт сокращается до 13. Не зная точно угла наклона прямой предложения после введения требования о содержании местных компонентов, точно рассчитать экономические потери страны нельзя (пример 7.5).

Ограничительное воздействие этой

меры на импорт очевидно, так же как и экономические издержки, которые перекладываются на потребителей. Помогая сохранить рабочие места, требование о содержании местных компонентов приводит к снижению эффективности экономики в целом.

Итак, методы скрытого протекционизма представляют собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти. В их число входят технические барьеры — требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм; внутренние налоги и сборы (НДС, акцизы, налог на продажу); государственные закупки преимущественно местной продукции и дискриминация против иностранной; требование о содержании местных компонентов в производимых товарах, с тем чтобы поддержать занятость и ограничить импорт.

3. ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Да, постигла и Россия
Тайну жизни наконец,
Тайна жизни — гарантия,
А субсидия — венец!
Будешь в славе равен Фидию,
Антокольский! изваяй
«Гарантию» и «Субсидию»,
Идеалам форму дай!

Н.А. Некрасов. «Современники»

Более ста лет назад Некрасов писал о сегодняшнем дне! Помимо защиты внутреннего рынка от импорта из-за рубежа с помощью количественных и скрытых нетарифных методов торговой политики в практике международной торговли активно используются методы расширения экспорта, большая часть которых основана на прямом или косвенном гарантировании и субсидировании правительствами национальных экспортеров. Приобретая разнообразные, зачастую весьма замысловатые формы и осуществляясь через весьма усложненные схемы, финансирование направлено на снижение стоимости экспортируемого товара и повышение тем самым его конкурентоспособности на мировом рынке. Финансирование экспорта может осуществляться как из правительственных источников за счет государственного бюджета, так и за счет всевозможных окологосударственных учреждений (банков, фондов и пр.), а также за счет частного сектора — самих экспортеров и обслуживающих их банков.

Финансирование экспорта как метод торговой политики следует отличать от рутинного финансирования и кредитования экспортно-импортных операций, представляющих собой простое предоставление банками оборотного капитала для проведения конкретных коммерческих сделок. Финансирование как метод торговой политики предусматривает дискриминацию против иностранных компаний в пользу национальных производителей и экспортеров. Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг.

Субсидии

Если правительство считает необходимым стимулировать экспорт национальных производителей, то оно может в той или иной форме предоставлять им субсидии из бюджета.

@ *Субсидия* (subsidy) — денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

По характеру выплат субсидии делятся на:

- *прямые* — непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода. Прямые субсидии представляют собой дотации производителю при его выходе на внешний рынок. Предметом прямого субсидирования с начала 60-х годов являлись дорогостоящие товары промышленного экспорта развитых стран — суда, авиационная техника и пр. Однако прямые субсидии запрещены правилами ВТО и их применение слишком очевидно для торговых партнеров, которые могут использовать ответные меры;

- *косвенные* — скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, займов по ставке ниже рыночной, возврат импортных пошлин и пр.

Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям товаров, которые продаются на экспорт.

Для производителей в обоих случаях субсидия является негативным налогом, поскольку он выплачивается им правительством, а не вычитается из их прибыли.

@ *Внутренняя субсидия* (domestic subsidy) — наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.

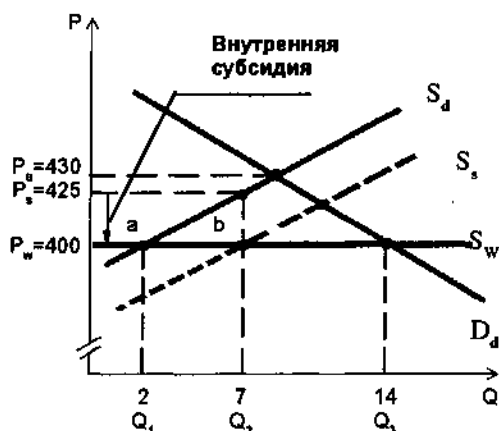


Рис. 7.5. Экономический эффект внутренних субсидий

Допустим, что в малой стране внутреннее предложение товара составляет S_d , а спрос — D_d (рис. 7.5). Предложение того же товара из-за рубежа неограниченно и составляет S_w по цене P_w . В этой ситуации внутреннее производство товара составит Q_1 , потребление — Q_3 , импорт товара — $Q_3 - Q_1$. Чтобы поддержать местных производителей товаров, конкурирующих с импортом, правительство решает предоставить им внутреннюю субсидию. Цена на субсидируемый товар уменьшается на размер субсидии и прямая его предложения местными производителями передвигается на уровень S_s . Внутреннее производство возрастает до Q_2 , а импорт сокращается до $Q_3 - Q_2$. При объеме внутреннего производства Q_2 производитель

получает за свой товар цену P_s , которая состоит из цены, которую платит потребитель P_w , и субсидии, получаемой от правительства $P_w - P_s$. Расходы правительства на выплату субсидии составляют произведение суммы субсидии на объем производства, достигаемый при получении субсидии, то есть $(P_w - P_s) \times Q_2$.

На рисунке 7.5 внутренняя цена до начала торговли и до предоставления субсидии составляет 430 долл. После начала торговли при мировой цене на товар в 400 долл. страна производит 2 единицы, потребляет 14 единиц, импортирует 12. После введения субсидии в 25 долл. на каждую единицу местные производители при той же мировой цене получают возможность производить 7 единиц товара, а импорт сокращается до 7 единиц. Протекционистское воздействие субсидирования местного производства на импорт очевидно. Правительство платит из бюджета 175 долл. ($\$25 \times 7 = \$175$) в виде субсидий. При получении субсидии местный производитель получает за каждую единицу товара 400 долл. от покупателя и 25 долл. от правительства, всего 425 долл. Чтобы стимулировать сокращение издержек производства и рост конкурентоспособности национальных товаров, даже в случае субсидирования импортозамещающего производства, правительство вводит такие субсидии, которые обеспечивают производителю несколько меньший доход (425 долл.), чем он получал за каждую единицу на внутреннем рынке в отсутствие импорта (430 долл.).

В результате предоставления субсидии возникают два экономических эффекта. Часть субсидии попадает в распоряжение более эффективных национальных производителей данного товара в форме излишка производителя — сегмент *a*. Эффект защиты *b*, представляющий собой прямые потери для экономики, возникает в силу того, что в результате получения субсидии неэффективные местные производители получают, тем не менее, возможность продавать свой товар. Субсидии произ-

Пример 7.6

В России субсидии на импорт были введены в 1992 г. в качестве замены специального заниженного обменного курса, применявшегося для расчетов с бюджетом при импорте зерна, машин и оборудования, запчастей, компонентов для химической промышленности, медикаментов, детского питания и некоторых других ключевых товаров. Причем часть импортных субсидий не показывалась в расходной части государственного бюджета. Государство продавало валюту импортерам, осуществляющим закупки товаров за счет централизованных валютных средств, по цене в среднем 20% от рыночного курса валюты, а по машинам и оборудованию — и вовсе 1,6 руб. за доллар. Существовало множество коэффициентов пересчета контрактных цен на импортные товары в рубли. Например, на сахар-песок он составлял 20% (т.е. столько платил импортер, остальное покрывалось государством), масло животное — 22, детское питание — 5%. Импортные субсидии составляли около 13% ВВП и ложились тяжелым бременем на бюджет. На протяжении последующих лет правительство России сокращало бюджетные субсидии как путем уменьшения списков товаров, экспорт которых субсидируется, так и путем увеличения коэффициентов. В начале 1994 г. практически весь централизованный импорт был ликвидирован, а импортные субсидии сократились до 4% ВВП.

Импортные субсидии, главным образом на разнице официального и рыночного валютных курсов, существовали в 1992–1993 гг. в Беларуси. На них тратилось около 3% ВВП. В Казахстане в 1992 г. они осуществлялись, кроме того, через централизованный валютный фонд. В Литве в 1992–1993 гг. субсидировался импорт энергоносителей. На Украине в те же годы субсидировался импорт горючего и угля для продажи населению.

водителям товаров, конкурирующих с импортом, считаются экономически более предпочтительным методом ограничения импорта по сравнению с импортным тарифом или квотой. Помимо того что тариф и квоты искажают внутренние цены, в их результате возникает рассмотренный выше экономический эффект потребления, выражающийся в потере излишка потребления, которая целиком ложится на импортирующую страну. Субсидия производителям обеспечивает ограничение импорта, сравнимое с тарифом и квотой, но за счет меньших потерь для национальной экономики. Правда, эти потери возникают не только в результате негативного эффекта защиты, но и из-за того, что субсидии финансируются за счет бюджета, то есть за счет налогов.

Специфическим случаем внутренней субсидии является субсидирование импорта, которое было характерно для России и некоторых других стран с переходной экономикой в начале 90-х годов. Необходимость субсидирования импорта была вызвана прежде всего отменой директивно контролируемого об-

менного курса национальной валюты и переходом к плавающему валютному курсу. В результате завышенные валютные курсы резко упали, сделав импорт многих товаров, которые необходимы для поддержания экономического развития страны, невозможным, поскольку они стали слишком дорогими для местных покупателей. В результате правительства были вынуждены финансировать часть импорта за счет государственного бюджета, предоставляя импортные субсидии импортерам (пример 7.6).

Нередко правительства не только субсидируют отрасли, конкурирующие с импортом, но и предоставляют субсидии экспортерам.

@ *Экспортная субсидия* (export subsidy) — финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и форсировать тем самым экспорт.

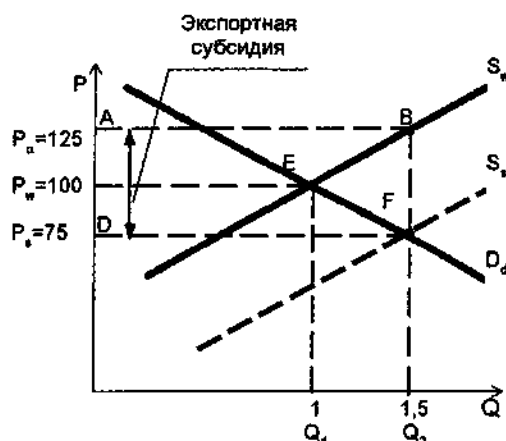


Рис. 7.6. Экономический эффект экспортных субсидий

Допустим, что предложение товара из-за рубежа (экспорт товара зарубежной страной в данную страну) составляет S_w , а спрос внутри данной страны — D_d (рис. 7.6). В этой ситуации рыночное равновесие достигается в точке E — покупатели в импортирующей стране купят Q_1 товара по цене P_w . Чтобы поддержать экспортеров, иностранное правительство решает предоставить им экспортную субсидию. В результате снижения экспортной цены предложение товара из-за рубежа увеличивается и кривая предложения смещается на уровень S_d , а рыночное равновесие — в точку F. В результате субсидирования экспортная цена снижается до уровня P_e , то есть условия торговли экспортирующего государства ухудшились. Но из-за снижения экспортной цены увеличивается количество единиц товара, который удастся экспортировать, до Q_2 . Поскольку из-за роста экспорта меньше товара поступает на внутренний рынок, внутренняя цена на него увеличивается до P_a . Выигрыш или проигрыш экспортирующего государства напрямую зависит от того, удастся ли за счет увеличения объема продаж компенсировать потери, возникшие из-за ухудшения условий торговли, то есть снижения экспортной цены. Кроме того, возникают расходы на финансирование

самой субсидии, которые должен нести бюджет, а значит, и налогоплательщики, в размере количества товара, экспортированного после введения субсидии, умноженного на размер субсидии (четырёхугольник ABFD).

На рисунке 7.6 экспортирующая страна продает, а импортирующая покупает 1 млн. штук товара по цене 100 долл. за штуку. Правительство экспортирующей страны решает помочь экспортерам и дает им субсидию в размере 50 долл. за каждую экспортируемую единицу товара. Допустим, что в этом случае экспортная цена товара упадет до 75 долл., а экспорт увеличивается до 1,5 млн. штук. До введения субсидии экспортер получал $\$100 \times 1 = 100$ млн. долл. дохода от экспорта. После введения субсидии — $\$75 \times 1,5 = 112,5$ млн. долл., то есть, несмотря на падение цены, его доходы возросли за счет увеличения объема экспорта. Но при этом бюджету и налогоплательщикам экспортная субсидия обошлась в $\$50 \times 1,5 = 75$ млн. долл.

Принципиальное различие между импортным тарифом и субсидированием экспорта как средствами торговой политики заключается в том, что импортный тариф приводит к повышению внутренней цены на импортные товары, в то время как экспортная субсидия приводит к повышению внутренней цены экспортных товаров. Импортный тариф, вводимый большой страной, улучшает ее условия торговли, снижая цену ее импорта, и увеличивает относительное предложение местных товаров, конкурирующих с импортом, одновременно снижая спрос на импорт. Экспортная субсидия, вводимая большой страной, производит обратный эффект: ухудшает ее условия торговли, увеличивая цену ее экспорта, но увеличивая при этом и относительное предложение на экспорт и сокращая внутренний спрос на экспортируемые товары. Импортный тариф улучшает условия торговли страны за счет остального мира. Экспортная субсидия ухудшает условия торговли страны в пользу остального

ТАБЛИЦА 7.2

Импортный тариф и экспортная субсидия

	Импортный тариф	Экспортная субсидия
Относительная цена импортных товаров на мировом рынке	сокращается	увеличивается
Относительная цена экспортных товаров на мировом рынке	увеличивается	сокращается
Условия торговли	улучшаются за счет других стран	ухудшаются в пользу других стран
Внутренняя цена импортных товаров	увеличивается (снижается в случае парадокса Метцлера)	остается прежней
Внутренняя цена экспортных товаров	остается прежней	увеличивается (снижается в случае парадокса Метцлера)
Внутренний спрос на экспортные товары	остается прежним	снижается
Внутренний спрос на импортные товары	снижается	остается прежним

мира. Оба инструмента торговой политики оказывают искажающее воздействие на внутренние цены и структуру потребления в стране, их использующей.

Однако, как и в случае разоряющего роста, чрезмерное использование импортных пошлин и экспортных субсидий может обернуться своей противоположностью. На этот парадокс, который скорее является теоретической возможностью, нежели экономической реальностью, впервые указал экономист из Чикагского университета Ллойд Метцлер¹.

@ *Парадокс Метцлера* (Metzler paradox) — импортный тариф может привести к падению, а не увеличению внутренней цены на импортный товар в случае сильного падения его относительной цены на мировом рынке в результате введения тарифа. Применение экспортной субсидии может привести к падению, а не увеличению внутренней цены на экспортный товар из-за чрезмерного падения его относительной цены на мировом рынке.

Различия импортного тарифа и экспортных субсидий суммированы в таблице 7.2.

Учитывая, что экспортная субсидия является дополнительным налоговым бременем для налогоплательщиков, ее применение обычно требует законодательного одобрения. Аргументы, кото-

¹ См. Metzler L. Tariffs, the Terms of Trade, and the Distribution of National Income // Journal of Political Economy. — 1949. — Febr. — No.57.

рые высказываются обычно для оправдания экспортных субсидий, сводятся к тому, что они поддерживают занятость в экспортирующих отраслях, улучшают за счет роста экспорта платежный баланс. Экспортные субсидии в соответствии с правилами ВТО считаются нечестной конкуренцией и запрещены. Учитывая разнообразные формы, которые приобретают внутренние и экспортные субсидии, точно определить их размер не просто. В начале 1980 года семь крупнейших индустриальных стран выдавали только экспортных субсидий на 1,5–3 млрд. долл. в год. В 1984–1986 гг. внутренние субсидии в США на молоко составляли 66% его продажной цены, в Европейском союзе — 56, в Японии — 82%, на сахар, соответственно, 76, 75 и 72%; в среднем по восьми сельскохозяйственным продуктам (яйца, молоко, птица, говядина, пшеница, сахар, рис, соя-бобы) внутренние субсидии составляли от рыночной цены 35% в США, 49 — в Европейском союзе и 64% — в Японии. Очевидно, что с экономической точки зрения экспортные субсидии не имеют смысла. Их применение основано лишь на политических расчетах правительств. Более того, импортер, обнаружив факт субсидирования экспорта экспортером, вправе ввести компенсационные пошлины. Поэтому зачастую экспортные субсидии маскируют под кредиты иностранным государствам, связанным обязательством приобретать за их счет товары только у поставщиков из страны, которая их предоставила.

Экспортные кредиты

Нередко скрытое субсидирование экспорта осуществляется через экспортное кредитование.

@ *Экспортное кредитование* (export credit) — метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Экспортное кредитование может иметь форму:

- *субсидированных кредитов национальным экспортерам* — кредитов, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной;

- *государственных кредитов иностранным импортерам* при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит);

- *страхования экспортных рисков национальных экспортеров*, которые включают коммерческие риски (непоспособность импортера оплатить поставку) и политические риски (неожиданные действия правительства, не позволяющие импортеру выполнить свои обязательства перед экспортером).

Экспортные кредиты бывают:

- *краткосрочными* — на срок до 1 года, используются для кредитования экспорта потребительских товаров и сырья;

- *среднесрочными* — на срок от 1 до 5 лет, используются для кредитования экспорта машин и оборудования;

- *долгосрочными* — на срок более 5 лет, используются для кредитования экспорта инвестиционных товаров и больших проектов.

Организационная форма предоставления экспортных кредитов, так же как и взаимоотношения между агентствами по экспортному кредитованию и государствами, весьма сложна. Такое агентство может быть департаментом внутри правительственного министерства, самостоятельной организацией на правах министерства и даже частной фирмой, работающей под контролем правительства. Нередко национальные агентства по экспортному кредитованию вступают в договорные отношения друг с другом для финансирования экспорта из более чем одной страны, координации политики и обмена информацией о заемщиках. Наиболее крупными объединениями агентств по экспортному кредитованию являются:

• *Экспортная кредитная группа* (Export Credit Group) — группа представителей правительств и агентств по экспортному кредитованию в рамках ОЭСР, которая регулирует предоставление среднесрочных экспортных кредитов на 2 и более лет. В числе условий, которые члены группы обязались соблюдать, следующие: оплата наличными по меньшей мере 15% стоимости экспортного контракта; выплата по кредитам должна происходить через регулярные промежутки времени в течение 5 лет относительно богатыми и в течение 10 лет всеми остальными странами; минимальные ставки процента по кредитам должны быть связаны с рыночными ставками, минимальная доля льготного компонента в кредите — 35% для наименее развитых стран.

• *Бернский союз* — *Международный союз страхования кредитов и инвестиций* (the Bern Union) — совещательный орган агентств по экспортному кредитованию, служащий местом обмена информацией в области краткосрочного экспортного кредитования.

Экспортные кредиты иногда рассматривают как разновидность внешней помощи другим государствам (пример 7.7). Размеры субсидирования через льготное кредитование рассчитываются как разница между процентной ставкой по льготному кредиту и текущей рыночной процентной ставкой. В банковской практике процентные ставки по экспортным кредитам обычно существенно ниже ставок по другим видам кредитов и нередко являются предметом согласования между странами в рамках картельных соглашений. Кроме того, существуют многочисленные неподдающиеся количественной оценке способы стимулирования экспорта через экспортные кредиты, так же как перенесение сроков первых платежей по кредитам на более дальний период, оплата кредитов в валюте покупателя или в форме товарных поставок, государственное льготное страхование экспортных кредитов и т.д.

Демпинг

Субсидирование экспорта с целью его форсирования в условиях обострения конкурентной борьбы может принимать крайние формы, направленные на подавление конкурентов и вытеснение их с рынка.

@ *Демпинг* (dumping) — метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах.

Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, стремящихся завладеть внешним рынком своей продукции, так и за счет государственных субсидий экспортерам. В коммерческой практике демпинг может приобретать одну из следующих форм:

• *Спорадический демпинг* (sporadic dumping) — эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам. Происходит тогда, когда внутренние объемы производства товара превышают емкость внутреннего рынка и перед компанией встает дилемма — либо вообще не использовать часть производственных возможностей и не производить товар, либо произвести товар и продать его по более низкой, чем внутренняя, цене на внешний рынок.

• *Преднамеренный демпинг* (predatory dumping) — временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен. На практике это может означать экспорт товаров по ценам ниже цен своего внутреннего рынка или даже ниже издержек производства.

• *Постоянный демпинг* (persistent dumping) — постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой.

• *Обратный демпинг* (reverse dumping) — завышение цен на экспорт по

Пример 7.7

По оценкам МВФ, в 1988–1993 гг. объем экспортных кредитов утроился и достиг к 1994 г. порядка 400 млрд. долл. На экспортные кредиты приходится пятая часть всего внешнего долга развивающихся и переходных стран. Экспортное кредитование сильно сконцентрировано на небольшой группе стран: 10 стран получают 63% всех экспортных кредитов.

Австрия, ФРГ и Нидерланды осуществляют экспортное кредитование через частные компании (соответственно, ОеКВ, Hermes, NCM). В США в середине 30-х годов был специально создан Экспортно-импортный банк (Эксимбанк) с целью предоставления льготных кредитов американским экспортерам и кредитов зарубежным импортерам под условие приобретения ими американских товаров. Льготное кредитование обеспечивает примерно 10% американского экспорта и по 45% экспорта Японии, Франции и Великобритании. В значительной степени своим успехом на международных рынках корпорация «Боинг» обязана льготным кредитам Эксимбанка, за счет которых иностранные государства приобретали ее самолеты.

В 1993 г. Россия и другие страны бывшего СССР стали в совокупности крупнейшим получателем экспортных кредитов в мире — около 48% от общего объема кредитования. За ними следовали Китай (32%), Бразилия (22%), Мексика (21%). Практически все двусторонние межправительственные кредиты, получаемые Россией от иностранных государств, имеют связанный характер, то есть обусловлены закупкой определенных товаров в предоставившей их стране, и поэтому могут рассматриваться как форма торговой политики стимулирования экспорта. Так, практически все кредиты, полученные от США и Канады в 1970–1980 гг., были связаны с закупкой зерна в этих странах.

сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке. Встречается крайне редко, обычно в результате непредвиденных резких колебаний курсов валют.

• **Взаимный демпинг** (reciprocal dumping) — встречающая торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. Встречается также редко в условиях высокой монополизации внутреннего рынка определенного товара в каждой из стран.

В основе демпинга обычно лежит рыночная ситуация, при которой эластичность спроса по цене на внутреннем рынке ниже, чем на внешнем. Это позволяет фирмам, имеющим относительно монопольное положение на внутреннем рынке, продавать свои товары по более высоким ценам, чем на внешнем рынке, где спрос более эластичен по цене и где конкуренция выше. Допустим, что в экспортирующей стране I рынок данного товара относительно неэластичен по цене, тогда как в импортирующей стране II его эластич-

ность выше (рис. 7.7). Пусть D_I и D_{II} — спрос на товар в странах I и II, соответственно, а предельный уровень доходов — изменение доходов фирмы в результате продажи одной дополнительной единицы товара — составляет MR_I и MR_{II} . На рисунке 7.7, а совокупного рынка стран I и II совокупный предельный уровень доходов составляет сумму предельного уровня доходов на каждом из рынков или MR_{I+II} . Пусть предельные издержки — величина прироста совокупных издержек фирмы в результате производства одной дополнительной единицы товара — будут равны у производителя MC. Как известно из теории макроэкономики, оптимальный объем производства, необходимый для максимизации прибыли, предполагает равенство предельных доходов предельным издержкам и составит Q_{I+II} .

Если у фирмы есть выбор, где продавать товар — внутри страны или за рубежом, то в целях максимизации прибыли предельный уровень доходов должен быть равен предельным издержкам на

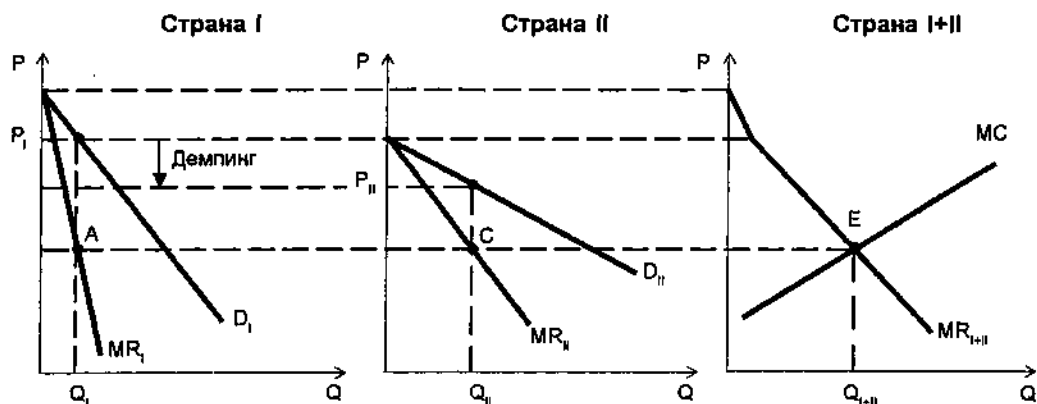


Рис. 7.7. Дискриминация в ценах через демпинг

каждом из рынков. Исходя из этого, если известен оптимальный объем производства на совокупном рынке, можно определить оптимальный объем производства на каждом из рынков. Для рынка и страны I, и страны II справедливо то же правило, что и для совокупного рынка, — предельный уровень доходов должен быть равен предельному уровню издержек. Поэтому, построив прямую от оптимального уровня предельных издержек в точке E на графике совокупного рынка, можно найти точки A и C , показывающие предельный уровень доходов MR_I и MR_{II} в каждой из стран при оптимальном уровне предельных издержек. Точки A и C определяют, что для максимизации прибыли производителю выгодно продать Q_I товара по более высокой цене P_I на внутреннем, менее эластичном рынке и Q_{II} товара по более низкой цене P_{II} на внешнем, для него более эластичном рынке страны II. В результате возникает ценовая дискриминация местных потребителей, которые вынуждены покупать товар по более высоким ценам, и зарубежных производителей, которые сталкиваются с нечестной конкуренцией со стороны импортных товаров. Производитель, осуществляющий такую ценовую дискриминацию, может быть обвинен в демпинге.

В числовом выражении выгода демпинга нетрудно доказать. Предпо-

ложим, что фирма продает 1000 единиц товара внутри страны по 20 долл. за единицу и 100 экспортирует по 15 долл. за единицу, а увеличение продаж на 1 единицу и внутри страны, и за рубежом требует уменьшения цены товара на 1 цент. Прибыль от продажи 1 единицы товара внутри страны сократится до 19,99 долл., но совокупная прибыль от продажи 1000 единиц сократится на $0,01 \times 1000 = 10$ долл. Поэтому предельные доходы от каждой дополнительной проданной единицы товара составят только $20 - 10 - 0,01 = 9,99$ долл. В то же время при уменьшении цены товара на 1 цент и продаже его за рубеж прибыль от продажи 1 единицы товара на экспорт уменьшится до 14,99 долл., по совокупной прибыли от продажи 100 единиц на экспорт сократится только на $0,01 \times 100 = 1$ долл. Поэтому предельные доходы от каждой дополнительной проданной единицы товара на экспорт составят $15 - 1 - 0,01 = 13,99$ долл. Поэтому в данной ситуации выгоднее расширять экспорт, даже по цене более низкой, чем на внутреннем рынке, что в большинстве случаев означает демпинг.

Как видно, необходимыми условиями для осуществления демпинга являются:

- различия в эластичности спроса на товар в различных странах — спрос внутри страны должен быть менее элас-

тичным по цене, чем спрос за рубежом;

- ситуация несовершенной конкуренции, которая позволяла бы производителю устанавливать и диктовать цены;

- сегментированность рынка, то есть способность производителя отгородить внутренний рынок, где он продает товар по высоким ценам, от внешнего рынка, где он это делает по более низким ценам. Обычно этому способствуют высокие транспортные расходы и установленные государством торговые барьеры.

Демпинг запрещен как международными правилами в рамках ВТО, так и национальными антидемпинговыми законами многих стран, которые позволяют применять антидемпинговые пошлины в случае обнаружения факта демпинга. По американскому закону, например, демпингом считается продажа товаров на американский рынок по ценам «ниже справедливых», наносящая ущерб национальной промышленности. Разумеется, большие сложности

возникают при определении справедливого уровня цены на тот или иной товар. Для этого проводят специальное расследование и сравнивают предполагаемые демпинговые цены с ценами на данный или аналогичный ему товар, преобладавшими в течение определенного предшествующего периода в стране, где осуществляется демпинг, или на рынках третьих стран. Серьезным доказательством демпинга является продажа товаров по ценам ниже издержек производства. По результатам расследования, если факт демпинга доказан, страны вправе вводить односторонние торговые ограничения в виде антидемпинговых пошлин (*пример 7.8*).

@ *Антидемпинговая пошлина* (anti-dumping duty) — временный сбор в размере разницы между ценами продажи товара на внутреннем и внешнем рынках, вводимый импортирующей страной в целях нейтрализации негативных последствий нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга.

Пример 7.8

Обвинения друг друга в демпинге являются традиционным приемом торговой политики развитых стран. Например, с начала 80-х гг. каждые 5 лет только против американских корпораций выдвигается более 100 обвинений в демпинге, тогда как сами США выдвигают более 350. Страны Европейского союза выдвигают порядка 280 обвинений в демпинге своим торговым партнерам, но в то же время около 200 исков предъявляется им. Широко известен случай с обвинением ФРГ американскими производителями стали в демпинге стали на американский рынок в начале 80-х гг.: внутренняя цена западногерманских гальванизированных стальных листов составляла 617 долл. за *m*, тогда как в США они продавались по 437 долл. за *m*. Сумма демпинга составляла 180 долл. за *m*, большую часть которой западногерманские производители получали в качестве дотации от правительства. Департамент торговли США пригрозил ввести антидемпинговые пошлины на импорт стали из ФРГ, в результате чего германское правительство решило «добровольно» ограничить экспорт стали немецкими предприятиями в США.

В практике стран с переходной экономикой обвинения в демпинге были связаны в основном с сильными различиями в системе ценообразования и постепенностью процесса перехода на свободное ценообразование на внутреннем рынке. Например, Россия неоднократно в начале 90-х гг. обвинялась в демпинге алюминия на мировой рынок, что было связано даже не столько с государственным субсидированием алюминиевой промышленности, которое тоже имело место, сколько со значительным разрывом в уровне внутренних и мировых цен, который остался от централизованно планируемой системы. Под угрозой применения антидемпинговых процедур Европейским союзом Россия была вынуждена ввести квоты на экспорт алюминия.

Ставку антидемпинговой пошлины обычно определяют одним из следующих способов:

- Как разницу в цене, по которой товар реально продается на рынке экспортирующей страны и на рынке импортирующей. Если товар производится только на экспорт и не продается на рынке страны-экспортера, то цена на него на внутреннем рынке страны-импортера сравнивается с его ценой на внутреннем рынке любой третьей страны.

- Как разницу в цене, по которой товар должен был бы продаваться на рынке экспортирующей страны, и цены, по которой он реально продается на рынке импортирующей страны. Потенциальная цена продажи товара на рынке экспортера устанавливается на базе суммы издержек производства, общих издержек, прибыли на продажу на внутреннем рынке и стоимости упаковки и транспортировки товара в импортирующую страну.

Итак, наиболее распространенными финансовыми методами торговой поли-

тики являются субсидии, кредитование и демпинг. Субсидии — денежные выплаты, направленные на поддержку национальных экспортеров и косвенную дискриминацию импорта — бывают внутренние и экспортные. Субсидирование национального производства считается предпочтительной формой торговой политики по сравнению с импортным тарифом или квотой. Экспортные субсидии нередко приобретают форму субсидированных кредитов национальным экспортерам, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной, либо государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит). Крайним случаем субсидирования экспорта выступает демпинг — продвижение товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах. Для защиты от преднамеренного демпинга страны используют антидемпинговые пошлины.

4. НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Годунов:

«С цесарем немским
И с Данией прочили союз,
А с Англией торговый подписали
Мы договор, быть может неутодный
Гостям московским, но обильный
Для всей земли».

А.К.Толстой. «Царь Федор Иоаннович»

В наши дни, как и во времена Бориса Годунова, в числе наиболее эффективных нетарифных средств регулирования международной торговли находятся правовые инструменты, которые в подробностях изучаются международным правом, но тесно связаны с международной экономикой, прежде всего торговые договоры.

В числе нетарифных средств регулирования международной торговли находятся правовые инструмен-

ты, которые в подробностях изучаются международным правом, но тесно связаны с международной экономикой.

Торговые договоры

На двусторонней основе торговые отношения между государствами регулируются с помощью торговых договоров и соглашений, которые заключают-

ся между странами на уровне исполнительной власти (между правительствами) и подлежат ратификации законодательной властью (парламентами). Они заключаются обычно на 5—10 лет и подлежат периодическому пересмотру и продлению участвующими сторонами.

© *Торговый договор, соглашение о торговле и мореплавании* (trade agreement, trade and navigation agreement) — вид межгосударственных договоров, устанавливающий принципы и режим двусторонней торговли.

Основополагающим принципом международного права является то, что каждое государство обладает исключительной юрисдикцией над своей территорией и все юридические и физические лица, находящиеся на этой территории, подпадают под его юрисдикцию. Поэтому для оценки торговых договоров вопросом принципиальной важности является режим, который предоставляется на территории данного государства иностранным товарам, услугам и капиталу.

Правовые режимы

В практике регулирования международной торговли наиболее часто используются следующие режимы:

- *Режим наибольшего благоприятствования* — РНБ (most favored nation regime — MFN) — условие, закрепленное в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство. Принцип РНБ включен в условия ВТО и считается основой создания недискриминационного режима в международной торговле.

- *Национальный режим* (national treatment) — режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет

иностранному физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем режим для своих юридических и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношениях между странами—членами интеграционных группировок и применительно к вывозу капитала.

В практике международных экономических организаций системы ООН иногда используется понятие справедливого и недискриминационного режима, который не имеет четкого определения и используется в основном как напоминание о совершаемой несправедливости в торговой или иной экономической сфере. В большинстве торговых договоров, подписываемых странами на двусторонней основе, содержится положение о применении РНБ, который стал универсальным правилом и поддерживается ВТО. Например, к середине 90-х годов Россия подписала пятилетние торговые соглашения с 138 странами мира, с Европейским союзом и через него со всеми входящими в него странами. 126 соглашений содержали пункт о применении РНБ во взаимной торговле. Эти соглашения имеют разные названия — Соглашение о торговых отношениях с США, Соглашение о торговле и платежах с Ливаном, Соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве с Индией, Долгосрочное соглашение о товарообороте и платежах с Гвинеей, Соглашение о торговом, коммерческом и экономическом сотрудничестве с Европейским союзом и т.д.

Из РНБ существуют изъятия, но только в следующих рамках:

- *Изъятия для соседних стран* с целью облегчить приграничную торговлю. Такая торговля составляет менее 1% от мировой торговли, и изъятия, распространяющиеся на нее, не оказывают сколько-нибудь существенного воздействия на политику РНБ в целом.

- *Изъятия и преимущества, вытекающие из соглашений о создании таможенных союзов и зон свободной торговли* нескольких стран. В рамках интеграционных группировок осущес-

твляется до 40% международной торговли. Страны, предоставившие определенные торговые льготы друг другу в рамках таких группировок, вправе не распространять их на третьи страны. Хотя в соответствии с правилами ВТО это и не считается нарушением принципа РНБ, искажающее влияние соглашений о создании таможенных зон на сам принцип РНБ очевидно.

• *Исключения для развивающихся стран в рамках Общей системы преференций (ОСП)* — действующая с 1971 года система таможенных льгот, предоставляемых развитыми и переходными странами развивающимся в виде отмены или значительного снижения тарифов на импорт товаров из этих стран.

Итак, на двустороннем уровне торговые отношения между странами регули-

руются двусторонними торговыми договорами и соглашениями, устанавливающими юридическую базу осуществления торговли, включая режим — режим наибольшего благоприятствования или национальный режим, — который предоставляется в стране иностранным товарам, услугам, капиталу, физическим и юридическим лицам. В рамках ВТО универсально признанной основой для международной торговли является РНБ — предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство, — исключения из которого допускаются только для приграничной торговли, для интеграционных объединений и для развивающихся стран.

5. РЕЗЮМЕ

1. Наряду с тарифными методами государства используют нетарифные методы торговой политики, для количественной квалификации которых используются индексы частотности, покрытия торговли и воздействия на цены. Для целей сопоставимости с помощью одного из этих индексов рассчитывают стоимость нетарифных барьеров в виде эквивалента адвалорной пошлины. В политическом плане нетарифные методы торговой политики зачастую считаются предпочтительными для правительств, поскольку не накладывают дополнительное налоговое бремя на население. Количественные ограничения являются основным нетарифным методом торговой политики и включают квотирование, лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта. Квота определяет количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту. Экономическое различие между тарифом и квотой заключается в разном содержании нераспределительного эффекта и в разной силе ограничительного воздействия, которое тариф и квота оказывают

на импорт. Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования внешней торговли. Лицензии бывают разовые, генеральные, глобальные и автоматические, а их распределение между экспортерами или импортерами происходит на основе либо конкурса, либо явных предпочтений или на внеценной основе. «Добровольное» ограничение экспорта представляет собой экспортную квоту, в одностороннем порядке вводимую правительством экспортирующей страны под политическим давлением со стороны импортера. Общий экономический эффект для импортера от использования «добровольных» ограничений экспорта экспортером отрицателен, хотя размер потерь уменьшается в результате наращивания импорта аналогичных товаров из стран, не наложивших «добровольные» ограничения на его экспорт.

2. Методы скрытого протекционизма представляют собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воз-

двигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти. В их число входят технические барьеры — требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм; внутренние налоги и сборы (НДС, акцизы, налог на продажу); государственные закупки преимущественно местной продукции и дискриминация против иностранной; требование о содержании местных компонентов в производимых товарах, с тем чтобы поддержать занятость и ограничить импорт.

3. Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг. Субсидии — денежные выплаты, направленные на поддержку национальных экспортеров и косвенную дискриминацию импорта, — бывают внутренние и экспортные. Субсидирование национального производства считается предпочтительной формой торговой политики по сравнению с импортным тарифом или квотой. Экспортные субсидии нередко приобретают форму субсидированных кредитов национальным экспортерам, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной, либо

государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит). Крайним случаем субсидирования экспорта выступает демпинг — продвижение товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах. Для защиты от преднамеренного демпинга страны используют антидемпинговые пошлины.

4. На двустороннем уровне торговые отношения между странами регулируются двусторонними торговыми договорами и соглашениями, устанавливающими юридическую базу осуществления торговли, включая режим — режим наибольшего благоприятствования или национальный режим, который предоставляется в стране иностранным товарам, услугам, капиталу, физическим и юридическим лицам. В рамках ВТО универсально признанной основой для международной торговли является РНБ — предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство, — исключения из которого допускаются только для приграничной торговли, для интеграционных объединений и для развивающихся стран.

6. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы на повторение

1. В чем заключаются сложности измерения нетарифных методов и какие существуют инструменты для этого?

2. Какие методы количественных ограничений вам известны?

3. Каков экономический смысл квотирования и какие виды квот вы знаете?

4. Что общего и в чем различие между импортным тарифом и импортной квотой?

5. Что такое лицензии и какие методы распределения лицензий являются предпочтительными?

6. Почему «добровольное» ограничение экспорта не может считаться действительно добровольным?

7. Какие скрытые методы торговой политики вы знаете и в чем их экономический смысл?

8. В чем заключается различие в экономическом содержании

внутренней и экспортной субсидии?

9. Оказывают ли импортный тариф и экспортная субсидия аналогичное воздействие на внешнюю торговлю?

10. При каких условиях возникает парадокс Метцлера?

11. Может ли экспортное кредитование считаться скрытым субсидированием экспорта? Почему?

12. При каких экономических условиях демпинг может оказаться наиболее эффективным?

13. Какие методы торговой политики разрешены международными договорами, а какие запрещены?

14. В чем различия режима наибольшего благоприятствования и национального режима?

Проблемы для обсуждения

15. Российские производители продовольствия несут потери из-за его массированного импорта. Какой метод торговой политики — импортный тариф, импортную квоту или бюджетную субсидию российским фермерам — вы предложили бы применить для ограничения импорта и почему?

16. В начале 90-х годов правительство России обсуждало вопрос о том, как лучше контролировать экспорт стратегически важных сырьевых товаров. Выдвигались следующие предложения:

а) ввести экспортные квоты и поручить министерству экономики распределять их между производителями;

б) ввести экспортные квоты и поручить МВЭС организовать конкурсную продажу лицензий на право экспорта товара в рамках квоты;

в) направить весь экспорт нефти через один трубопровод и один порт;

г) ввести централизованную систему экспортных паспортов, лицензирования и регистрации экспорта;

д) ввести экспортный тариф.

Каковы плюсы и минусы каждого из перечисленных методов?

17. По вопросам, изложенным в пункте 16, у экспертов возник спор:

а) одни утверждают, что введение конкурсной продажи экспортных квот будет эквивалентно введению экспортного тарифа;

б) другие утверждают, что за право пользоваться распределенными им экспортными квотами предприятия должны платить фиксированный налог в бюджет;

в) третьи говорят, что квоты должны распределяться между наиболее хорошо зарекомендовавшими себя производителями.

Какое решение предпочтительнее и почему?

18. По правилам ГАТТ/ВТО экспортные субсидии:

а) разрешены;

б) запрещены;

в) разрешены, если торговый партнер использует импортный тариф;

г) запрещены, но могут использоваться по согласованию с торговым партнером.

Почему?

19. Компенсационная пошлина — это:

а) ответная мера на тариф, наложенный торговым партнером;

б) налог, введенный против напыла субсидированного экспорта из-за рубежа;

в) ответная мера на демпинг?

20. «Добровольное» ограничение экспорта предусматривает:

а) введение экспортной пошлины экспортером;

б) квотирование экспорта экспортером;

в) квотирование импорта импортером;

г) квотирование экспорта импортером?

Задачи

21. Российское правительство установило 40-процентный тариф на импорт автомобильных шин, которых в стране не хватает. Оно считает важным сохранить эту отрасль, оградив ее от иностранной конкуренции, поскольку видит ее большой экспортный потенциал в будущем. Каков наиболее разумный способ поддержать перспективную отрасль в данном случае?

22. Россия производит 70, потребляет 20 и экспортирует 50 легких спортивных самолетов в год по цене 6000 долл. за самолет. Правительство, считая самолетостроение перспективной отраслью, предоставляет производителям субсидию в размере 15% стоимости самолета, в результате чего внутренняя цена самолета увеличилась до 6450 долл., а его цена на внешнем рынке сократилась до 5550 долл.

А. Почему внутренняя цена на самолет увеличилась меньше, чем размер субсидии?

Б. Как введение субсидии отразилось на объемах внутреннего производства и экспорта самолетов?

В. Как повлияло введение субсидии на потребителей и доходы бюджета?

Г. Какое воздействие оказало введение субсидии на условия торговли России?

23. Говядина стоит 5,4 долл. за 1 кг. По этой цене российские фермеры производят 20 тыс. т, тогда как спрос на российском рынке достигает 60 тыс. т. В странах ближнего зарубежья, являющихся экспортерами говядины в Россию, ее цена составля-

ет 3,6 долл. за 1 кг. По такой цене российские фермеры смогут произвести только 5 тыс. т при спросе, увеличивающемся до 65 тыс. т. Для защиты внутреннего рынка Россия вводит импортную квоту, лицензия на получение которой стоит как раз столько, сколько составляет разница между внутренней ценой говядины и ее ценой в странах ближнего зарубежья, то есть 1,8 долл. за 1 кг.

А. Каков объем импорта говядины при свободе торговли и при защите внутреннего рынка импортной квотой?

Б. Как скажется введение квоты на потребителях и на производителях?

В. Каков доход импортеров, получивших разрешение на импорт в рамках квоты, от ее введения?

24. Россия производит и потребляет постоянные магниты. Их внутреннее предложение составляет $S=50+5P$, а спрос $D=400-10P$. Мировая цена на магниты составляет 10 долл. Правительство вводит квоту, ограничивающую импорт магнитов 50 штуками.

А. Сколько магнитов и по какой цене Россия будет производить в условиях свободы торговли?

Б. При мировой цене на магниты в 10 долл. каков будет объем их импорта?

В. Как импортная квота повлияет на внутренние цены магнитов?

Г. Насколько увеличатся доходы импортеров, получивших право на импорт в рамках квоты, от ее введения?

Д. Каковы будут потери потребителей?

Глава 8

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ

Железной дорогой, в обширном значении этого слова, называется инструмент, служащий для транспортирования кладей, кровопускания и доставления немущим людям сильных ощущений.

А.П. Чехов. «Идеальный экзамен»

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Изъятия из национального режима
Меры регулирования доступа на рынок
Международный транспорт
Международные поездки
Мобильность
покупателя
продавца
Отрасли
ориентированные на ресурсы
ориентированные на рынок

свободно ориентированные
Путешественник
турист
экскурсант
Транспортные издержки
Услуги
факторные
нефакторные
связанные с торговлей
связанные с инвестициями

1. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СДЕЛКИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Иронизируя над главным видом услуг — услугами транспорта, А. Чехов, тем не менее, соглашается, что без железной дороги не может быть «транспортировки кладей». Тем самым он подметил прямую связь торговли товарами, которая подробно рассмотрена в предыдущих главах, с торговлей услугами. Услуги можно рассматривать как своеобразный невидимый товар, по чьему-то образному замечанию, — «все, что можно продать, но нельзя уронить на ногу».

Торговля товарами и торговля услугами

По приблизительным оценкам, в 80-е годы услуги составляли примерно 64% мирового ВВП. Тем не менее на протяжении многих лет услуги практически

не изучались теорией международной экономики. Отчасти это было связано со сложностью определения самого понятия услуг, которых существует великое множество. Для целей настоящего учебника используется определение, принятое в справочнике «Либерализация международных операций с услугами», разработанном ЮНКТАД и Мировым банком в середине 90-х годов¹.

@ Услуги (services) — изменение в положении институциональной единицы, которое произошло в результате действий и на основе взаимного соглашения с другой институциональной единицей.

¹ Liberalizing International Transactions in Services: a Handbook. UNCTAD, World Bank. — Geneva, 1994.

Во время международных переговоров о либерализации торговли используется классификация ГАТТ/ВТО, включающая более 600 разновидностей услуг. Классификация услуг основана на Международной стандартизированной промышленной классификации, принятой Организацией Объединенных Наций и признаваемой в большинстве стран мира. В соответствии с ней услугами считаются все товары, включенные в категории 4–9, которые мы полагали неторгуемыми в главе 1 (табл. 1.1). Большая часть из них действительно производится и потребляется исключительно в национальных рамках, то есть с точки зрения международной экономики является неторгуемой.

И торговля товарами, и торговля услугами наряду с некоторыми другими статьями входят в счет текущих операций платежного баланса любой страны. Переговоры о либерализации торговли услугами ведутся параллельно с переговорами о либерализации торговли товарами. Однако существуют и серьезные качественные различия между товарами и услугами и торговлей ими (табл. 8.1).

Именно в силу неосязаемости и невидимости большинства услуг торговлю ими иногда называют невидимым (invisible) экспортом и импортом. Более того, в отличие от товаров, про-

изводство услуг зачастую объединено с их экспортом в рамках одного контракта и требует непосредственной встречи их продавца и покупателя. Однако и в данном случае существуют многочисленные исключения. Например, некоторые услуги вполне осязаемы (распечатанный доклад консультанта или компьютерная программа на дискете), вполне видимы (модельная стрижка или театральное представление), поддаются хранению (услуги телефонного автоответчика) и далеко не всегда требуют прямого взаимодействия покупателя и продавца (автоматическая выдача денег в банке по дебиторской карточке).

Классификации услуг

Несмотря на всю условность определения понятия и классификации услуг, многие из них, особенно в последние десятилетия, являются предметом международной торговли, находят свое отражение на счете текущих операций платежного баланса и поэтому являются предметом рассмотрения наукой о международной экономике. В соответствии с руководством по составлению платежного баланса МВФ, которым пользуются практически все страны мира, в состав торгуемых услуг входят следующие их виды (табл. 8.2).

ТАБЛИЦА 8.1

Различия товаров и услуг

Товары	Услуги
Осязаемы	Неосязаемы
Видимы	Невидимы
Поддаются хранению	Не поддаются хранению
Торговля товаром не связана с производством	Торговля услугами связана с их производством
Экспорт товара означает вывоз товара с таможенной территории за границу без обязательства об обратном ввозе	Экспорт услуги означает оказание услуги иностранцу, то есть нерезиденту, даже если он находится на таможенной территории страны

ТАБЛИЦА 8.2

Классификация торгуемых услуг

Вид	Подвид	Означают платежи между резидентами и нерезидентами за:
1. Транспорт	Пассажирский	Международную перевозку пассажиров всеми видами транспорта и оказание сопутствующих услуг
	Грузовой	Международную перевозку грузов всеми видами транспорта и оказание сопутствующих услуг
2. Поездки	Деловые	Товары и услуги, приобретенные нерезидентами, путешествующими по делу (командировки)
	Личные	Товары и услуги, приобретенные нерезидентами, путешествующими по личным вопросам (туризм)
3. Связь		Услуги почтовой, курьерской, телефонной и иной связи между резидентами и нерезидентами
4. Строительство		Строительство объектов за рубежом, осуществляемое на временной основе резидентами
5. Страхование		Страхование нерезидентов страховыми компаниями-резидентами
6. Финансовые услуги		Финансовое посредничество между резидентами и нерезидентами (комиссия за открытие аккредитивов, за обмен валюты, брокерские услуги и т.д.)
7. Компьютерные и информационные услуги		Консультации в области компьютерных программ, информационные услуги (обработка данных, пользование базами данных, подписка на информационные линии), обслуживание компьютеров
8. Роялти и лицензионные платежи		Пользование правами собственности (торговая марка, патент, копирайт и т.д.) и использование оригиналов или прототипов (фильмов, рукописей) на основе лицензии
9. Другие бизнес-услуги	Посреднические услуги	Комиссию за посредничество
	Лизинг	Лизинг и фрахт судов, самолетов без экипажей и другого транспортного оборудования
	Прочие деловые, профессиональные и технические услуги	Правовые, бухгалтерские, управленческие, рекламные и иные услуги, а также услуги по проектированию, картографии, надзору за строительством, защите урожая, разведыванию полезных ископаемых и пр.
10. Личные, культурные и рекреационные услуги	Аудиовизуальные услуги	Производство фильмов, радио- и телевизионных программ, компакт-дисков, гонорары артистов
	Прочие	Показ выставок, проведение спортивных и иных мероприятий
11. Правительственные услуги		Поставку товаров в посольства, консульства, представительства международных организаций, операции ООН по поддержанию мира

Международные сделки с услугами

	Потребитель не перемещается	Потребитель перемещается
Производитель не перемещается	А. Транспорт, компьютерные и информационные услуги	В. Поездки (туризм), образование и медицинские услуги
Производитель перемещается	С. Прямые иностранные инвестиции, временная трудовая миграция	Д. Поездки в третьи страны, организованные фирмами-нерезидентами

В аналитических целях огромное разнообразие торгуемых услуг обычно группируют по различным признакам. В Мировом банке, например, принят расширительный подход к услугам, в число которых включается и движение дохода (табл. 8.2). Услуги делятся на:

- *факторные услуги* (factor services) — платежи, возникающие в связи с международным движением факторов производства, прежде всего капитала и рабочей силы (доходы на инвестиции, роялти и лицензионные платежи, зарплата, выплаченная нерезидентам);

- *нефакторные услуги* (non-factor services) — остальные виды услуг (транспорт, путешествия и прочие нефинансовые услуги).

Это деление особенно важно для обсуждения проблем регулирования международной торговли услугами в рамках ГАТТ/ВТО, которые концентрируются преимущественно на нефакторных услугах.

Очевидно также, что предоставление услуг в большинстве случаев происходит одновременно с продажей товара или осуществлением инвестиций в ту или иную страну. Поэтому в соответствии со способами доставки услуг потребителю услуги делятся на:

- *услуги, связанные с инвестициями* (investment-related services), — банковские, гостиничные и профессиональные услуги;

- *услуги, связанные с торговлей* (trade-related services), — транспорт, страхование;

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

Существует полезное с аналитической точки зрения деление международных сделок с услугами в зависимости от характера поведения продавца и покупателя услуг (табл. 8.3).

Как видно, данная классификация включает не только услуги в традиционном смысле, но и движение факторов производства, которые являются носителями этих услуг. Некоторые услуги в зависимости от конкретных обстоятельств могут быть классифицированы в различных клетках матрицы. Например, транспорт может быть отнесен к разряду В, когда иностранный турист летит на самолете местной авиакомпании внутри зарубежной страны, или к разряду С, если резидент использует иностранную авиакомпанию для перелета между городами своей страны. Разряд D представляет собой специфический случай, когда, например, российский турист отдыхает на находящемся в Испании курорте, принадлежащем французской фирме.

Теории торговли услугами

Услуги, если ими торгуют на мировом рынке, по своей экономической природе ничем не отличаются от обычного торгуемого товара. Поэтому все теории спроса и предложения в между-

народной торговле полностью применимы и к торговле нефакторными услугами. Например, в модели сравнительных преимуществ Рикардо классические сукно и вино, как торгуемые товары, могут быть вполне заменены на страховой полис и транспортную накладную, как торгуемые услуги, если они продаются нерезидентам. Услуги являются разнородными товарами, что не позволяет объединить их все в одну группу и утверждать, что в области услуг одна страна имеет относительное преимущество перед другой страной.

Ключевым в торговле услугами является то, что в большинстве случаев в какой-то момент должно произойти физическое соприкосновение покупателя и продавца услуги. Только в этом случае сделка международной купли-продажи услуги состоится. Существует несколько механизмов совершения сделок по международной торговле услугами:

- *Мобильность покупателя.* Покупатели услуг, являющиеся резидентами одной страны, приезжают к продавцу услуг, являющемуся резидентом другой страны. Мобильность покупателя обычно основана на том, что за рубежом он сможет получить услугу, которая либо отсутствует в его стране (туризм), либо качество которой выше (образование, медицинская помощь), либо стоимость ее ниже (складирование товаров, ремонт судов).

- *Мобильность продавца.* Продавец услуг, являющийся резидентом одной страны, приезжает к покупателю услуг, являющемуся резидентом другой страны. Мобильность продавца обычно основана либо на том, что его покупатель находится за рубежом и не может переместиться к продавцу (аудиторские и бухгалтерские услуги для предприятий), либо на специфическом характере самой услуги (строительство).

- *Одновременная мобильность продавца и покупателя или мобильный характер самой услуги.* И продавец, и

покупатель либо одновременно совместно используют услугу (международный телефонный разговор), либо собираются в третьей стране (международная конференция), либо продавец оказывает покупателю услугу через представительство в третьей стране (командирование иностранных специалистов из московского представительства Мирового банка в страны СНГ для оказания технической помощи).

Масштабы международной торговли услугами

Для целей международных переговоров о либерализации торговли услугами, которые ведутся на протяжении многих лет в рамках ГАТТ/ВТО, обычно используют аналитические классификации услуг по финансовому компоненту, по способам доставки и по типам международных сделок. Для целей оценки стоимостных объемов международной торговли услугами и межстрановой сопоставимости наиболее активно используется подход, содержащийся в платежном балансе. Ограниченность данных платежного баланса о торговле услугами заключается в том, что до начала 90-х годов многие крупные страны (в основном с переходной экономикой) вообще не рассчитывали данных о торговле услугами, методология учета различных статей услуг сильно отличалась в отдельных странах, многие международные операции с услугами, особенно оказываемые одними подразделениями фирм другим, вообще не включались в статистику платежного баланса, некоторые типы сделок с услугами, особенно факторными, ошибочно записывались в другие статьи платежного баланса, по отдельным услугам существовала статистика только по их сальдо. Поэтому объемы международной торговли услугами, улавливаемые статистикой платежных балансов, можно полагать заниженными.

На протяжении 70–90-х годов доля нефакторных (коммерческих) услуг в

ТАБЛИЦА 8.4

Мировая торговля услугами¹
(в млрд. долл.)

	1970 г.	1980 г.	1990 г.	1993 г.
Экспорт	67,0	387,9	811,3	967,9
Импорт	62,9	362,8	858,2	983,3

¹ Balance of Payments Statistics Yearbook. — IMF. — 1994. — Part 2. — P.26.

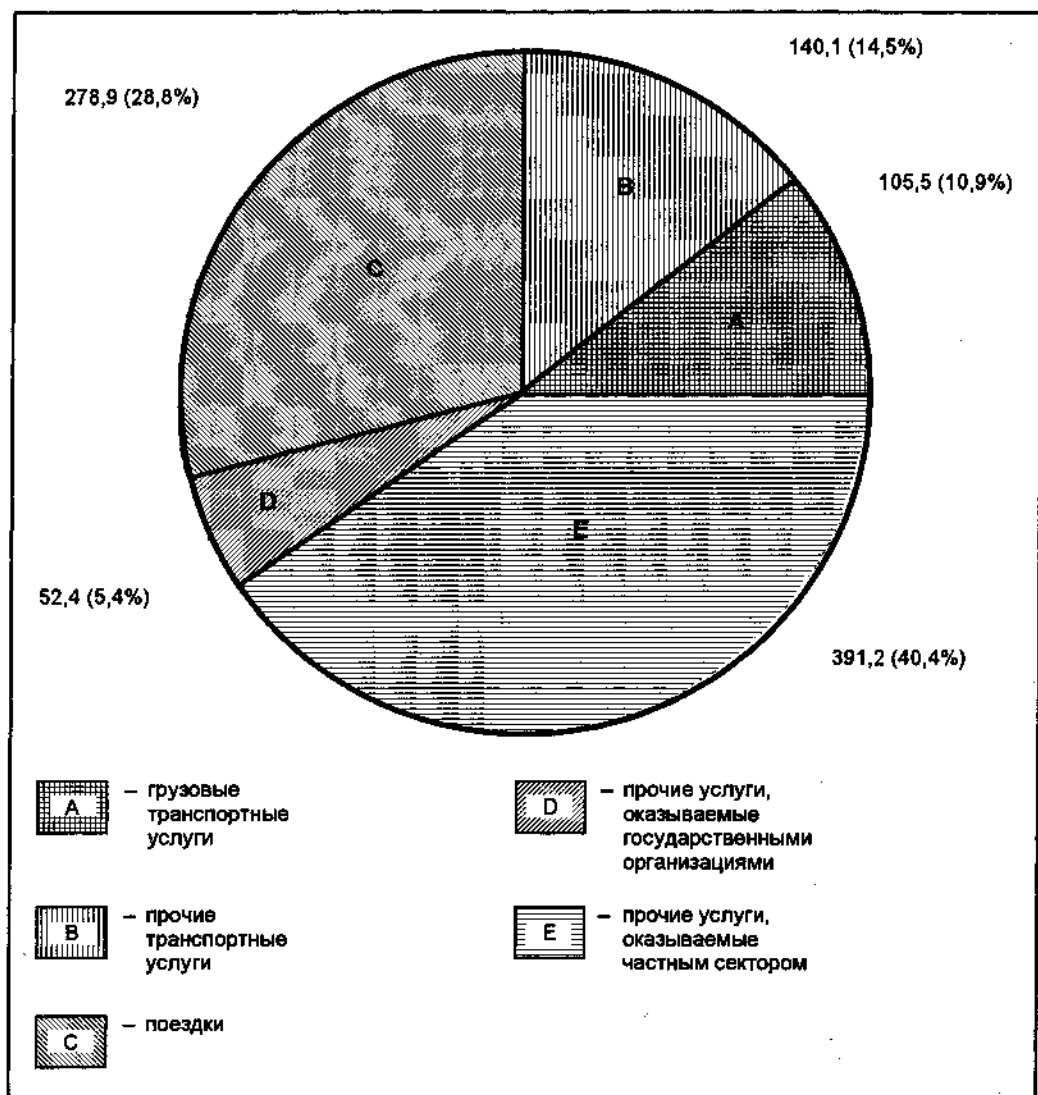


Рис. 8.1. Структура мирового экспорта услуг, 1993 г. (млрд. долл.)

мировом экспорте составляла 16–20%, достигнув к середине 90-х годов примерно 1 трлн. долл. (табл. 8.4).

На рисунке 8.1 показана структура мирового экспорта услуг в 1993 году (в млрд. долл.), где А — грузовые транспортные услуги, В — прочие транспортные услуги, С — поездки, D — прочие услуги, оказываемые государственными организациями, Е — прочие услуги, оказываемые частным сектором. Как видно, более половины стоимостного объема экспорта услуг приходится на международный транспорт и международные частные (туризм) и деловые (командировки) поездки. Около 75% стоимостного объема услуг экспортируется развитыми странами, 24 — развивающимися и переходными и 1% — международными организациями. По оценкам секретариата ГАТТ/ВТО, на США приходится 16,2% мирового экспорта услуг, Францию — 10,2, Италию — 6,5, Германию — 6,4, Великобританию — 5,5, Японию — 5%. Эти же страны с сопоставимыми долями занимают лидирую-

щее положение и в импорте услуг. Роль России в международной торговле услугами невелика (*пример 8.1*).

Итак, услуги представляют собой изменение в положении институциональной единицы, которое произошло в результате действий и на основе взаимного соглашения с другой институциональной единицей. В отличие от товаров, производство услуг зачастую объединено с их экспортом в рамках одного контракта и требует непосредственной встречи их продавца и покупателя. При этом либо продавец приезжает к покупателю, либо покупатель к продавцу, либо они движутся навстречу друг другу. Все большее число видов услуг становится торгуемым товаром и регистрируется в счете текущих операций платежного баланса любой страны. Факторные услуги связаны с движением факторов производства и будут рассмотрены в разделе II учебника. Международная торговля нефакторными услугами включает международный транспорт, международные путешествия и ряд других видов услуг.

Пример 8.1

Россия в 1994 г. экспортировала услуг на 8,2 млрд. долл. и импортировала — на 16 млрд. долл., в результате чего, как и на протяжении предшествующих лет, баланс торговли услугами — отрицательный. Наибольший вклад в несбалансированность операций по нефакторным услугам вносит иностранный туризм — значительно больше россиян ездят за рубеж и тратят там больше, чем иностранцев приезжает в Россию, которые тратят здесь меньше. Это является отражением не только либерализации процедуры выезда за рубеж, но и благоприятного соотношения внутренних и мировых цен на туристические услуги, а также укрепления реального обменного курса рубля. Традиционно дефицитными для России являются также услуги по строительству — более 10% объемов строительных работ выполняется иностранными рабочими, и их число растет. Экспорт транспортных услуг Россией примерно равняется их импорту по всем видам транспорта, за исключением воздушного транспорта, баланс по которому традиционно дефицитен.

2. УСЛУГИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСПОРТА

Лондонская биржа есть огромное четвероугольное здание... Когда говорят, то идет торг; когда схватятся руками, то дело решено, и кораблю плыть в Новый Йорк или за мыс Доброй Надежды... На стенах прибиты известия о кораблях, пришедших и отходящих; можете плыть куда только вздумаете: в Малабар, в Китай, в Нутка-Соунд, в Архангельск. Капитан всегда на бирже; уговоритесь — и бог с вами!

Н.М.Карамзин. «Письма русского путешественника»

Морской транспорт издревле был основным видом транспорта, перевозившим товары в международной торговле. Двести лет назад, как следует из путевых записок Карамзина, морской транспорт уже связывал все основные торговые центры мира, причем торговое судоходство было регулярным.

Международные транспортные операции

Часть услуг никогда не попадают в международный оборот — покупаются и продаются внутри страны. Предметом изучения в науке о международной экономике являются те услуги, которые оказываются друг другу резидентами разных стран. Наиболее значимой с точки зрения международной экономики разновидностью нефакторных

транспортных услуг являются услуги по международной перевозке товаров и пассажиров.

@ *Международный транспорт* (international transportation) — услуги всех видов транспорта (морского, трубопроводного, воздушного, наземного, речного и космического), оказываемые резидентами одной страны резидентам другой страны.

В аналитических целях выделяют морской транспорт, который играет основную роль в перевозке внешнеторговых грузов, воздушный транспорт, играющий главную роль в межстрановом движении людей, и остальные виды транспорта. Статистика платежного баланса учитывает международный транспорт по следующим основным категориям (табл. 8.5).

ТАБЛИЦА 8.5

Классификация международных транспортных услуг

Операция	Включает	Исключает
Пассажироперевозки (passanger services)	Услуги, связанные с перевозкой нерезидентов (экспорт/кредит) перевозчиками-резидентами и резидентов перевозчиками-нерезидентами (импорт/дебет)	Перевозки нерезидентов транспортными компаниями — резидентами внутри своей страны (включаются в поездки)
Грузоперевозки (freight services)	Все услуги по доставке экспортного (кредит) или импортного (дебет) товара, после того как товар был погружен на борт перевозчика, до доставки его в пункт назначения; услуги по погрузке/разгрузке, если они предоставляются перевозчиком	Погрузку/разгрузку, если они осуществляются не перевозчиком (включаются в торговый баланс)

Классификация международных транспортных услуг

Операция	Включает	Исключает
Аренда перевозчика с экипажем (charters of carriers with crew)	Услуги по сдаче в аренду резидентом нерезиденту (экспорт/кредит) и нерезидентом резиденту (импорт/дебет) судов, самолетов, автомобилей с экипажами на ограниченный промежуток времени для перевозки товаров или пассажиров	Аренду перевозчика без экипажа (включается в прочие бизнес-услуги); финансовые лизы
Обеспечивающие и вспомогательные услуги (supporting and auxiliary services)	Услуги, предоставляемые в портах: обработка грузов (погрузка/разгрузка контейнеров), хранение, упаковка/распаковка, навигация, лоция, буксировка, техобслуживание и помывка транспортного оборудования; коммиссионные и агентские платежи	Товары, купленные в порту перевозчиком-нерезидентом, ремонт транспортного оборудования (включаются в торговый баланс); ремонт железных дорог, причалов и аэропортов (включается в услуги по строительству)

Транспортные издержки

Все модели международной торговли, рассмотренные выше, исходили из того, что транспортных издержек не существует и товары перемещаются из страны в страну бесплатно. В реальном мире транспортные издержки существуют, и по многим товарам они настолько велики, что делают неэффективным их экспорт или импорт, то есть превращают их в неторгуемые (пример 8.2).

@ *Транспортные издержки* (transportation costs) — все затраты по доставке товара от продавца к покупателю, включающие стоимость фрахта,

страхования, погрузки/разгрузки, упаковки/распаковки и другие сопутствующие расходы.

Воздействие транспортных издержек на объемы торговли можно проиллюстрировать на основе модели частичного равновесия. Учитывая, что международная торговля всегда основана на разнице в ценах, допустим, что страна I и страна II производят и потребляют один и тот же товар. В условиях отсутствия торговли страна I производит и потребляет в точке E, а страна II — в точке F, из положения которых следует, что страна I имеет относительное преимущество по данному товару над страной

Пример 8.2

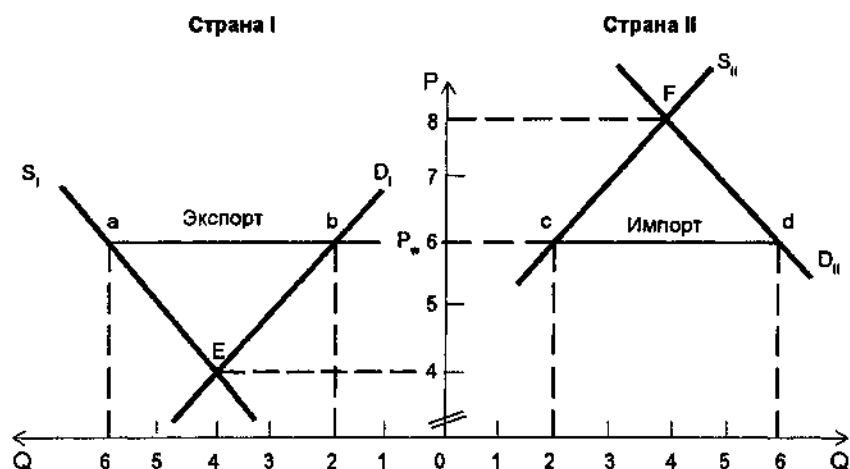
Классическим примером являются относительно дешевые, но очень тяжелые строительные материалы (песок, гравий, кирпич), для которых соотношение вес/цена очень высокое, что означает высокую стоимость перевозки, которая делает бессмысленной международную торговлю ими. Примером неторгуемых услуг являются услуги парикмахерской: за редким исключением суперзвезд, ни клиент, ни парикмахер не поедут специально за границу, только чтобы сделать прическу.

В относительных ценах транспортные расходы выглядят следующим образом. Допустим, на производство товара у себя в стране требуется 6, а за границей — 12 часов. Если относительная цена труда составляет 3, то 12 часов иностранного труда стоят столько же, сколько и 4 часа местного. Поэтому товар будет импортироваться из-за рубежа. Но если перевозка импортируемого товара будет обходиться в 100% его стоимости, то 12 часов иностранного труда будут стоить столько же, сколько и 8 часов местного. В этой ситуации от импорта придется отказаться: дешевле производить товар самим.

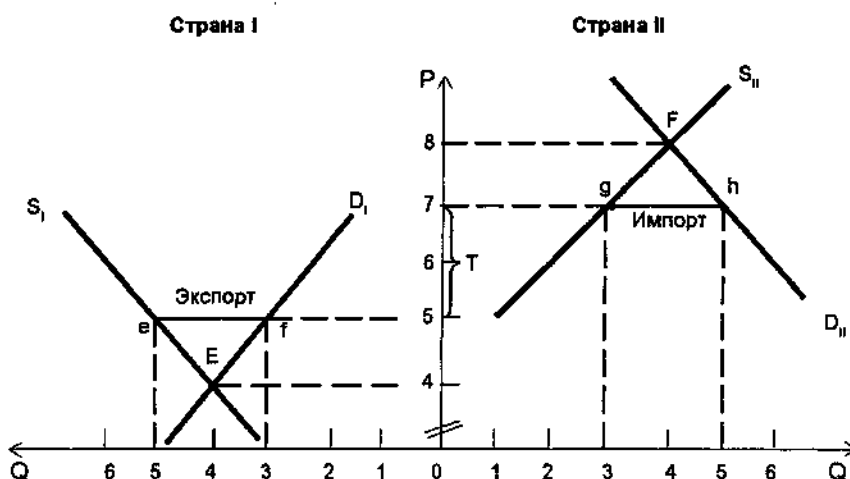
II (рис. 8.2,а). Если предположить, как и прежде, что транспортные издержки отсутствуют, то по цене P_* страна I экспортировала бы ab данного товара, а страна II импортировала бы его в размере dc , при этом $ab=dc$. В числовом выражении это выглядит следующим образом. В условиях отсутствия торговли внутренняя цена на товар в стране I составляет 4 долл., а в стране II — 8 долл. за единицу. После начала тор-

говли при отсутствии транспортных издержек мировая цена устанавливается на уровне 6 долл., по которой страна I производит 6 единиц товара, потребляет 2 и экспортирует 4, а страна II производит 2, потребляет 6 и импортирует 4.

Однако в реальной жизни торговли без транспортных издержек не бывает. Допустим, они составляют T долл. на каждую единицу товара. Транспортные



а) Торговля без транспортных издержек



б) Торговля с транспортными издержками

Рис. 8.2. Влияние транспортных издержек на международную торговлю

издержки включаются в стоимость товара, которая в результате возрастает (рис. 8.2,б). Для достижения баланса торговли транспортные издержки распределяются в какой-то пропорции между экспортирующей и импортирующей сторонами. В результате роста стоимости единицы экспорта страной I его объем сократится до ef , а импорт товара страной II упадет до hg . В числовом выражении: транспортные издержки в размере 2 долл. на единицу товара привели в стране I к сокращению производства товара до 5 единиц, росту потребления до 3 единиц и сокращению его экспорта до 2 единиц. В стране II они вызвали рост производства до 3 единиц, сокращение потребления до 5 единиц и сокращение импорта до 2 единиц.

Таким образом, влияние транспортных издержек на международную торговлю аналогично влиянию возрастающих издержек производства, а именно:

- они приводят к снижению объемов торговли (как экспорта, так и импорта), уровня специализации стран и, следовательно, размеров выигрыша от торговли;

- они препятствуют полному выравниванию стоимости факторов производства между торгующими странами в соответствии с теоремой Хекшера—Олина—Самуэльсона;

- они обуславливают сдвиги в территориальном разделении труда — в размещении предприятий и отраслей;

- распределение транспортных издержек между торгующими странами зависит от эластичности спроса и предложения товара по ценам: чем ниже эластичность спроса в импортирующей стране, тем большую долю транспортных издержек платит она; чем меньше эластичность предложения товара в экспортирующей стране, тем большую долю транспортных издержек платит она.

Транспортные издержки в 90-е годы составляют в среднем 3–4% мирового импорта, что примерно в два раза меньше, чем два десятилетия назад. Это связано с быстрым развитием и удешевле-

нием прежде всего морского транспорта, внедрением контейнерных перевозок, более интенсивным использованием трубопроводов. В России в 1993 году транспортные расходы составляли около 8% стоимости импорта, в США — 4%. Общие объемы платежей за экспорт услуг всеми видами транспорта составили в 1993 году 245,4 млрд. долл., увеличившись в 1,5 раза по сравнению с 1988 годом.

Размещение предприятий

Расчеты транспортных издержек оказывают непосредственное влияние на принятие решений о территориальном размещении производств. Поскольку транспортные расходы входят в издержки производства, они учитываются как экспортерами, так и импортерами при принятии решений о том, где создавать те или иные предприятия или даже отрасли, либо связанные с поставкой продукции на экспорт, либо работающие на импортном сырье.

С точки зрения территориального разделения труда выделяют:

- *Отрасли, ориентированные на ресурсы* (resource-oriented industries), — в основном добывающие отрасли, в которых транспортные издержки на перевозку готового продукта значительно ниже, чем на перевозку сырья, из которого он производится. Поскольку конечный продукт значительно легче и дороже сырья, такие отрасли располагаются в местах нахождения природных ресурсов. Продукцию таких отраслей называют «теряющей вес». Это главным образом горнорудная, алюминиевая и химическая промышленность. Например, если из 100 т руды получается только 1 т металла и 99 т шлака, то не имеет никакого смысла везти руду, которая на 99% состоит из ненужных компонентов, к отдаленному месту переработки. Лучше расположить перерабатывающее предприятие непосредственно у источника добычи.

- *Отрасли, ориентированные на рынок* (market-oriented industries), —

отрасли, в которых транспортные издержки на перевозку готовой продукции выше, чем на перевозку сырья, из которого она производится. Продукцию таких отраслей называют «набирающей вес». В основном это обрабатывающие отрасли, которые располагают сборочными предприятиями вблизи рынков сбыта, поскольку стоимость перевозки частей для сборки ниже, чем стоимость перевозки готовой продукции (автомобилестроение). Типичным примером отрасли, ориентированной на рынок, является производство прохладительных напитков. Концентрированные сиропы обычно выпускаются головной компанией, а филиалы, расположенные непосредственно рядом с рынками сбыта, получив сироп, добавляют воду, разливают напитки по бутылкам и направляют в местные магазины.

• *Свободно ориентированные отрасли* (footloose industries) — территориально мобильные отрасли, не тяготеющие ни к источникам ресурсов, ни к рынкам сбыта. Обычно это отрасли, производящие очень дорогие, но легкие конечные продукты, для которых стоимость транспортировки составляет незначительную долю от их цены (электронные компоненты, драгоценности).

Для выбора местоположения этих отраслей главную роль играет минимизация издержек производства, а не транспортных издержек. Например, американские компании, производящие компьютеры, производят их компоненты, отправляют их в Мексику, где компьютеры собираются с помощью дешевой мексиканской рабочей силы, затем они реэкспортируются назад, в США, и продаются потребителям.

Итак, международный транспорт включает услуги всех видов транспорта, оказываемые резидентами одной страны резидентам другой страны. Транспортные издержки включают все затраты по доставке товара от продавца к покупателю. Они приводят к снижению объемов торговли, уровня специализации стран и размеров выигрыша от торговли; препятствуют полному выравниванию стоимости факторов производства между торгующими странами; обуславливают сдвиги в территориальном разделении труда — выделяются отрасли, ориентированные на ресурсы, на рынок, и свободно ориентированные отрасли. Распределение транспортных издержек между торгующими странами зависит от эластичности спроса и предложения товара по ценам.

3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОЕЗДКИ

Опять увидеть их мне суждено судьбой!
Жить с ними надоест, и в ком не сыщешь пятен?
Когда ж постраствуешь, воротисься домой,
И дым Отечества нам сладок и приятен!

А.С.Грибоедов. «Горе от ума»

Самая крупная часть мирового экспорта услуг — международные поездки, которые являются для некоторых стран мира крупнейшей статьей валютных доходов. Сколько и в каких странах потратил на свои странствования Чацкий, не известно, но то, что он возвратился в фамусовскую Москву именно из зарубежной поездки, это точно.

Учет международных поездок

Международные поездки представляют собой специфическую форму международной экономики, обычно называемую в системе национальных счетов международным туризмом. Их специфика заключается в том, что потребитель услуг перемещается за рубеж к их

производителю, где, будучи нерезидентом, приобретает товары и услуги. Тем самым международные поездки с точки зрения международной экономики представляют собой не столько вид услуги, сколько набор услуг, приобретаемый путешественниками (резидентами за границей и нерезидентами внутри данной страны) за рубежом.

@ *Международные поездки* (international travel) — товары и услуги, приобретаемые путешественниками за рубежом, если они находятся там менее года и считаются нерезидентами.

@ *Путешественник* (traveler, visitor) — человек, находящийся менее года в стране, в которой он не является резидентом, если он не является сотрудником правительственного учреждения (посольства, военной базы) другой страны или членом его семьи и не работает на резидента.

В международной экономике путешественники считаются *туристами*, если они провели хотя бы одну ночь в стране посещения. Если они провели за границей меньше 24 часов, то они считаются *экскурсантами*. Экскурсантов, как особую категорию путешественников, специально выделяют в своей статистике международной торговли услу-

гами малые государства Европы (Монако, Андорра, Сан-Марино), в которые многие иностранцы приезжают на полдня или день. Студенты, пациенты больниц и в некоторых странах сотрудники международных организаций считаются нерезидентами, даже если они провели за рубежом более одного года, и все их расходы записываются в статью поездок.

Виды поездок

Международные поездки как форму международной торговли услугами важно отличать от международной миграции рабочей силы как формы международного передвижения фактора производства. Путешественники, направляющиеся в зарубежную поездку, интересны для международной торговли только тем, что, находясь за рубежом, они производят некоторые расходы на предоставленные им услуги транспорта, гостиниц, лечебных учреждений. Тем самым эти услуги будут экспортированы страной, принимающей путешественника. Международные мигранты, как будет показано ниже, в большинстве своем направляются за рубеж на работу, где выступают одним из факторов создания новых товаров.

ТАБЛИЦА 8.6

Классификация международных поездок

	Включают	Исключают
Деловые поездки (business travel)	Все личные расходы путешественников, находящихся за границей по делу: экипажей судов и самолетов, сотрудников правительственных органов, международных организаций, частных фирм, сезонных рабочих	Расходы, покупки и продажи, совершенные путешественником от лица и за счет посылающей организации
Личные поездки (personal travel)	Все личные расходы путешественников, находящихся за границей по личным делам (туризм): отдых, занятия спортом, посещение родственников, обучение, лечение, отправление религиозных нужд	Перевозку путешественников за границу и обратно (включается в услуги пассажирского международного транспорта)

Личными считаются все расходы путешественников в стране, резидентами которой они не являются, оплаченные путешественниками, оплаченные за них или от их лица, предоставленные им бесплатно принимающей стороной (гостиница и питание для официальных делегаций), на проживание, питание, отдых, транспорт, подарки и другие товары, приобретенные и вывезенные ими с территории посещаемой страны.

Стоимостные размеры услуг в области международных поездок составили в 1993 году 279 млрд. долл., увеличившись по сравнению с 1987 годом в 1,8 раза. В последнее время объемы услуг, предоставляемых путешественникам, более чем удваиваются каждые

десять лет. Около 75% услуг в области международных поездок предоставляется развитыми странами и 25% — развивающимися, включая страны с переходной экономикой.

Итак, специфика международных поездок как формы международной торговли услугами заключается в том, что потребитель услуг перемещается за рубеж к их производителю, где, будучи нерезидентом, приобретает товары и услуги. Тем самым международные поездки с точки зрения международной экономики представляют собой не столько вид услуги, сколько набор услуг, приобретаемый путешественниками (резидентами за границей и нерезидентами внутри данной страны) за рубежом, если они находятся там менее года.

4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ

Находящийся при таможенных сборах ассессор Простофилин, которого за весьма малое до казны прикосновение бросили от места, припадает к стопам вашего превосходительства и просит из единого человеколюбия приложить милосердное попечение об определении его к новому месту, с клятвенным обещанием, что он так мало до казны никогда больше не прикоснется и поставит себя в состоянии в непродолжительном времени достойно и праведно возблагодарить ваше превосходительство.

Д. Фонвизин. «Друг честных людей, или Стародум»

Отрывок из главы с симптоматичным названием «Краткий реестр надворного Взяткина» из сатирического романа Фонвизина, который никогда не печатался при его жизни, ибо был запрещен цензурой, беспощадно обнажает неизбежные пороки любых попыток государственного регулирования международной торговли. Особенно это касается торговли услугами, которая в силу своего «невидимого» характера является куда более соблазнительным объектом для злоупотребления, чем торговля товарами. Это стало одной из причин того, что с начала 80-х годов развитые страны стали постоянно подни-

мать вопрос о необходимости либерализации международной торговли услугами, которая оказалась загромождена всевозможными ограничениями даже больше, чем торговля товарами.

Регулирование доступа на рынок

Инструменты торговой политики, используемые для ограничения торговли услугами, в большинстве своем те же, что и в торговле товарами. Сходство основано на том, что торговля большинством услуг сопровождается торговлей товарами и, следовательно, подпадает под

ограничения, накладываемые на торговлю товарами. Различия проистекают из-за того, что торговля некоторыми услугами связана не с движением товаров, а с движением капиталов, способы регулирования которого несколько иные, чем регулирование торговли товарами. Однако, как и в случае ограничения импорта товаров, внутренняя субсидия национальным производителям, вводимая импортирующей страной, считается более предпочтительным методом ограничения импорта услуг, чем импортный тариф. А импортный тариф как средство ограничения импорта услуг по своему воздействию на национальную экономику лучше или равен импортной квоте в том случае, когда лицензии на получение импортной квоты продаются на аукционе.

@ Меры регулирования доступа на рынок (market-access measures) — инструменты торговой политики, ограничивающие или запрещающие иностранным фирмам—производителям услуг оперировать на местном рынке.

Меры регулирования доступа на рынок приобретают в большинстве случаев форму количественных ограничений и включают:

- *Ограничения на торговлю услугами.* Например, законодательное требование о том, что все импортные грузы должны страховаться только местными страховыми компаниями. Оно автоматически устраняет иностранных конкурентов с внутреннего рынка страховых услуг для импортирующих компаний. Отсутствие конкуренции, в свою очередь, ведет к завышению цен, которое перекладывается на экспортеров и в конечном счете на потребителей импортных товаров. Перевозка экспортных грузов и в особенности каботажное плавание между портами одного и того же государства во многих странах законодательно закреплены за национальными транспортными компаниями.

- *Введение количественных квот на импорт иностранных услуг.* При-

мером может служить обязательное количество эфирного времени, которое отдается национальным радиостанциям, что является прямой дискриминацией против иностранных радиостанций. Или ограничение на количество иностранных фильмов, которые могут быть закуплены или показаны по национальным телевизионным каналам в течение определенного периода времени.

- *Ограничения на создание на внутреннем рынке филиалов иностранных компаний,* предоставляющих услуги. Например, во многих странах законодательство запрещает создание филиалов банков, страховых, туристических и иных иностранных компаний. Иногда создавать иностранные филиалы не запрещено, но перечень услуг, которые они могут предоставлять местным покупателям, законодательно сильно ограничен. Такое законодательство используется, когда необходимо защитить неокрепших местных производителей соответствующих услуг. Хотя из общей теории международной торговли известно, что наиболее предпочтительными формами защиты в этом случае являются внутреннее субсидирование местных и обложение налогом иностранных производителей услуг.

- *Ограничения на передвижение производителей услуг.* Обычно принимают форму государственного лицензирования импорта рабочей силы, которое сопряжено для местного импортера как с прохождением бюрократических процедур, так и с оплатой получения соответствующей лицензии. Примером могут служить обязательное лицензирование и даже тестирование во многих странах иностранных врачей до того, как они получают разрешение заниматься лечебной практикой. И в этом случае какая-либо форма местной субсидии или, по крайней мере, тарифа на импорт является предпочтительной по сравнению с квотой на въезд.

- *Ограничения на передвижение потребителей услуг.* Приобретают, например, форму лимитирования количества туристических виз, которые мо-

гут выдаваться нерезидентам в течение определенного периода времени.

Ограничения на использование национального режима

Как упоминалось выше, национальный режим — режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет иностранным физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем режим для своих юридических и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношениях между странами — членами интеграционных группировок и применительно к вывозу капитала. В целях регулирования международной торговли услугами некоторые страны прибегают к вводу ограничений на использование этого режима нерезидентами.

© *Исключения из национального режима* (national treatment exception) — инструменты внутренней экономической

политики, дискриминирующие на внутреннем рынке иностранных производителей услуг по сравнению с местными.

Предоставление ценовых преимуществ местным производителям. Например, во многих странах правительства предоставляют прямые ценовые субсидии из бюджета местным производителям услуг — туристическим, транспортным, страховым и иным компаниям.

Предоставление иностранным производителям менее благоприятных условий, чем местным. Например, иностранные авиаперевозчики могут не получить доступа к национальной системе резервирования авиабилетов и лучшим аэропортам страны. Размеры обязательного резервирования или налогов на операции иностранных банков могут быть выше, чем для местных.

Усилия по либерализации международной торговли услугами предпринимаются как на уровне ГАТТ/ВТО, где рассматриваются проблемы регулирования торговли услугами в целом, в рам-

Пример 8.3

Россия, имея большое отрицательное сальдо торговли услугами (–5,3 млрд. долл. в 1993 г.), является их нетто-импортером. В 1993 г. поступления за экспорт услуг составили 6,8 млрд. долл., или 8,5% от размера товарного экспорта, тогда как платежи нерезидентам за полученные услуги — 12,1 млрд. долл., или 15% товарного импорта. Экспорт услуг включает услуги по перевозке нерезидентов принадлежащим России международным транспортом, услуги, предоставленные в России 3,8 млн. иностранных путешественников (туристам и командированным), а также услуги, оказанные иностранным представителям (посольствам, консульствам и пр.). Импорт услуг включает такие статьи, как расходы российских путешественников за рубежом, которые существенно увеличились после упрощения системы выезда за границу, расходы на содержание заграничного аппарата (посольства, торгпредства, военные представительства, включая части и соединения Российских вооруженных сил, размещенные за рубежом, и пр.), оплата за прокачку нефти и газа по трубопроводам по территории других стран. Судя по балансу доходов и расходов, Россия экспортирует больше услуг по перевозке товаров морским и воздушным транспортом, чем импортирует. Экспорт услуг железнодорожного и трубопроводного транспорта меньше их импорта. России приходится оплачивать услуги по технической помощи, образованию, содержанию войск за рубежом и взносы в международные организации, не получая взамен никаких материальных средств. Баланс поездок также сводится с отрицательным сальдо: российские путешественники за рубежом тратят больше, чем иностранные туристы в России. В России производители экспортируемых товаров и услуг освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость. Если сумма НДС уже включена в стоимость экспортируемого товара или услуги, она засчитывается в счет уплаты предстоящих платежей.

ках отдельных отраслей (гражданская авиация в рамках ИКАО), где решаются вопросы торговли услугами, свойственные для данной отрасли, так и на двустороннем уровне между отдельными странами. Либерализация торговли услугами должна развиваться параллельно либерализации торговли товарами. Свидетельством этого является, например, то, что плохая транспортная инфраструктура и международная связь всегда называются в числе причин, осложняющих международную торговлю товарами. Но в любом случае либерализация торговли услугами основывается на общей макроэкономической стабилизации в странах, ее проводящих (пример 8.3).

Итак, инструменты торговой политики, применяемые в области торговли

услугами, могут быть разделены на меры регулирования доступа на рынок, ограничивающие или запрещающие иностранным фирмам—производителям услуг оперировать на местном рынке (ограничения на торговлю услугами и передвижение их производителей и потребителей, количественные квоты), и изъятия из национального режима, дискриминирующие на внутреннем рынке иностранных производителей услуг по сравнению с местными (ценовое стимулирование местных производителей и дискриминация иностранных). Усилия по либерализации международной торговли услугами предпринимаются на уровне международных организаций, в рамках отдельных отраслей и на двустороннем уровне между отдельными странами.

5. РЕЗЮМЕ

1. Услуги представляют собой изменение в положении институциональной единицы, которое произошло в результате действий и на основе взаимного соглашения с другой институциональной единицей. В отличие от товаров, производство услуг зачастую объединено с их экспортом в рамках одного контракта и требует непосредственной встречи их продавца и покупателя. При этом либо продавец приезжает к покупателю, либо покупатель к продавцу, либо они движутся навстречу друг другу. Все большее число видов услуг становится торгуемым товаром и регистрируется в счете текущих операций платежного баланса любой страны. Факторные услуги связаны с движением факторов производства. Международная торговля нефакторными услугами включает международный транспорт, международные путешествия и ряд других видов услуг.

2. Международный транспорт включает услуги всех видов транспорта, оказываемые резидентами одной страны резидентам другой страны. Транспорт-

ные издержки включают все затраты по доставке товара от продавца к покупателю. Они приводят к снижению объемов торговли, уровня специализации стран и размеров выигрыша от торговли; препятствуют полному выравниванию стоимости факторов производства между торгующими странами; обуславливают сдвиги в территориальном разделении труда — выделяются отрасли, ориентированные на ресурсы, на рынок, и свободно ориентированные отрасли. Распределение транспортных издержек между торгующими странами зависит от эластичности спроса и предложения товара по ценам.

3. Специфика поездок как формы международной торговли услугами заключается в том, что потребитель услуг перемещается за рубеж к их производителю, где, будучи нерезидентом, приобретает товары и услуги. Тем самым международные поездки с точки зрения международной экономики представляют собой не столько вид услуги, сколько набор услуг, приобретаемый путешественниками (резидентами за

границей и нерезидентами внутри данной страны) за рубежом, если они находятся там менее года.

4. Инструменты торговой политики, применяемые в области торговли услугами, могут быть разделены на меры регулирования доступа на рынок, ограничивающие или запрещающие иностранным фирмам—производителям услуг оперировать на местном рынке (ограничения на торговлю услугами и передвижение их производителей и потребите-

лей, количественные квоты), и изъятия из национального режима, дискриминирующие на внутреннем рынке иностранных производителей услуг по сравнению с местными (ценовое стимулирование местных производителей и дискриминация иностранных). Усилия по либерализации международной торговли услугами предпринимаются на уровне международных организаций, в рамках отдельных отраслей и на двустороннем уровне между отдельными странами.

6. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы на повторение

1. Что такое услуги и в чем их отличие от товаров?

2. Какие виды услуг выделяются в статистике платежного баланса?

3. В чем различие факторных и нефакторных услуг?

4. Какие теории торговли услугами вам известны?

5. Определите понятие международных транспортных услуг и дайте их классификацию.

6. Что включается в транспортные издержки и как они влияют на международную торговлю?

7. Как транспортные издержки влияют на размещение предприятий?

8. Что такое международные поездки и какие их виды вам известны?

9. В чем с точки зрения международной экономики заключается различие между туристом и экскурсантом?

10. Какие меры государственной политики используются для ограничения доступа иностранных услуг на внутренний рынок импортирующей страны?

11. Какие изъятия из национального режима считаются дискриминацией против иностранных услуг?

Проблемы для обсуждения

12. Значительная часть нового строительства осуществляется в России иностранными компаниями. Правительство намерено помочь российским строительным компаниям занять большую долю на рынке. Какой инструмент экономической политики — импортную квоту, импортный тариф или внутреннюю субсидию — вы бы посоветовали использовать для этого и почему?

13. Как сказанлся вывод российских войск из Германии на балансе торговли услугами России?

14. Торгово-промышленная палата рассматривает способы продвижения

российских товаров на мировой рынок: увеличение объема рекламы, создание зарубежных консультационных пунктов ТПП, разработка типовых внешнеторговых контрактов. Какой из этих способов отрицательно повлияет на баланс торговли услугами и почему?

15. Правительство озабочено тем, что баланс услуг по международным поездкам сводится с отрицательным сальдо. Какие способы улучшения этого баланса можно было бы рекомендовать?

16. Приватизированное предприятие выплачивает своим сотрудникам

командировочные расходы (суточные, гостиничные, представительские) на поездку за рубеж. Входят ли они в данном случае в государственный баланс торговли услугами?

17. Приведите примеры пяти тор-

гуемых услуг, пяти неторгуемых услуг и пяти видов услуг, которые, в зависимости от обстоятельств (каких?), могут быть либо торгуемыми, либо неторгуемыми или и теми и другими одновременно.

Задачи

18. В международном аэропорту путешественник сдал чемодан в камеру хранения. Является ли услуга по хранению:

а) торгуемой, если путешественник находится на родине;

б) неторгуемой, если путешественник находится за границей;

в) торгуемой, если путешественник является нерезидентом;

г) торгуемой, если путешественник является резидентом?

19. Самолеты Аэрофлота, совершая перелет из России в США, садятся для дозаправки в Ирландии. В этом случае покупка топлива считается для России:

а) импортом транспортной услуги;

б) импортом товара;

в) импортом обеспечивающей и вспомогательной услуги?

20. Грузовое судно под либерийским флагом следует из Лондона в Сингапур с заходом в российские порты Санкт-Петербурга и Владивостока. Этим судном петербургский завод отгрузил станки во Владивосток. Перевозка отечественных станков либерийским судном является для России:

а) импортом транспортной услуги;

б) экспортом товара;

в) арендой перевозчика с экипажем?

21. Российское торговое судно с экспортным грузом на борту пришвартовалось на Канарских островах с целью покраски и профилактического ремонта. Ремонт осуществляется совместным российско-испанским предприятием. Услуги по ремонту относятся Россией к:

а) обеспечивающим и вспомогательным услугам;

б) экспорту транспортной услуги;

в) импорту товара?

22. Российская фирма обсуждает возможность закупки телефонных аппаратов в Германии. Стоимость 1 аппарата 20 марок, стоимость перевозки 100 штук 5 марок за штуку, 500 штук — 4 марки за штуку, 1000 штук — 3 марки за штуку, 10 000 штук — 2 марки за штуку, 20 000 штук — 1 марка за штуку. Такой аппарат можно продать в России за 23,5 марки за штуку. Если предположить, что других расходов нет, какой минимальный объем импорта обеспечивает прибыль в 10%?

Раздел II

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Глава 9

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

Для старого капитализма, с полным господством свободной конкуренции, типичен был вывоз *товаров*. Для новейшего капитализма, с господством монополий, типичным стал вывоз *капитала*.

В.И. Ленин. «Империализм, как высшая стадия капитализма»

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Займы	Международная корпорация
Инвестиционная позиция	многонациональная
Инвестиции	транснациональная
портфельные	Правило Вальраса
прямые	Право входа
Капитал	Предприятие с иностранными инвестициями
долгосрочный	Прекращение контракта
краткосрочный	Прямой инвестор
официальный	Справедливый
предпринимательский	и недискриминационный режим
среднесрочный	Страна
ссудный	базирования
частный	принимающая
Компания	Торговые кредиты
ассоциированная	Трансфертные цены
дочерняя	Ценные бумаги
филиал	акционерные
Межвременная	долговые
торговля	

1. ТЕОРИИ ДВИЖЕНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

В разделе I были рассмотрены базовые теории международной торговли товарами и услугами, которые составляют важнейшую часть международной экономики. Все эти теории предполагали, что товары и услуги обладают международной мобильностью, то есть могут свободно экспортироваться и импортироваться. В то же время предполагалось, что капитал, труд, земля (природные ресурсы) и технология — факторы производства, с помощью которых они произведены, — обладают только внутренней, но не международ-

ной мобильностью, то есть могут свободно перемещаться между различными отраслями, но не могут экспортироваться и импортироваться. В реальной жизни, однако, факторы производства также обладают высокой международной мобильностью: капитал активно инвестируется за рубеж, люди мигрируют из страны в страну в поисках более выгодной работы, научно-технические достижения экспортируются и импортируются. Продукты, произведенные на основе природных ресурсов, в большинстве случаев принимают форму торгуемых

товаров и продаются и покупаются на мировом рынке.

В принципе международное движение товаров и международное движение факторов производства могут замещать друг друга. Скажем, капиталоемкая страна может экспортировать либо капиталоемкие товары, либо сам капитал. Трудоизбыточная страна может экспортировать трудоемкие товары либо ее граждане могут сами ехать за рубеж и работать там. Международное движение факторов производства подчиняется примерно тем же законам, что и международная торговля товарами: факторы производства перемещаются в те страны, где за них платят больше (выше процентная ставка, больше зарплата, выше лицензионные платежи) (табл. 9.1).

Мобильность факторов в теории сравнительных преимуществ

Допустим, что страна I и страна II производят товары 1 и 2.

Очевидно, что, поскольку $1 < 6$ и $1 < 2$, страна II имеет абсолютное преимущество в производстве как товара 1, так и товара 2. Поскольку $\frac{1}{1} < \frac{6}{2}$, страна II имеет сравнительное преимущество в производстве товара 1, что, в свою очередь, означает, что страна I имеет сравнительное преимущество в производстве товара 2, поскольку $\frac{2}{6} < \frac{1}{1}$. Поэтому в условиях торговли страна I

будет экспортировать товар 2 в страну II и импортировать оттуда товар 1. Допустим, что страна I производит товара 1 на одну штуку меньше, а страна II — на одну штуку больше и страны торгуют. Отказ страны I от производства одной единицы товара 1 в силу ее сравнительного преимущества в производстве товара 2 приведет к росту его производства до $\frac{6}{2}=3$ штуки в стране I и сокращению производства на одну штуку в стране II. В результате в мире в целом будет произведено на две штуки товара 2 больше. Прирост основан на использовании ситуации сравнительного преимущества страны I в издержках на производство товара 2.

Допустим далее, что в стране I работники вместо того, чтобы перемещаться внутри страны в отрасль, производящую товар 2, по которому имеется сравнительное преимущество, перемещаются за рубеж, в страну II, где в производстве как товара 1, так и товара 2 их труд может использоваться более производительно. В этой ситуации отказ страны I от производства одной штуки товара 1 высвободит 6 работников, которые, переехав в страну II, произведут одну штуку товара 1, но уже $(6-1)=5$ штук товара 2. Прирост основан на использовании ситуации абсолютного преимущества страны II в производительном использовании факторов производства.

Таким образом, движение факторов производства с точки зрения теории

ТАБЛИЦА 9.1

Производство, торговля и движение факторов производства
(чел./час)

	Производство товаров		Изменение в производстве в результате			
			международной торговли товарами		международного движения факторов производства	
	Товар 1	Товар 2	Товар 1	Товар 2	Товар 1	Товар 2
Страна I	6	2	-1	+3	-1	0
Страна II	1	1	+1	-1	+1	+5
Мир в целом			0	+2	0	+5

сравнительных преимуществ приводит к большему росту совокупного производства в торгующих странах по сравнению с международной торговлей. Совокупный рост, основанный на использовании ситуации абсолютного преимущества в более эффективном использовании мобильных факторов производства, превышает рост, основанный на использовании ситуации сравнительного преимущества в издержках на производство товаров и на торговле ими.

Мобильность факторов в теории соотношения факторов производства

В соответствии с теоремой выравнивания цен на факторы производства Хекшера—Олина—Самуэльсона (гл. 3) международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на гомогенные факторы производства в торгующих странах. Однако предполагалось, что товары могут свободно экспортироваться и импортироваться, а факторы производства не обладают международной мобильностью. В этих условиях относительная цена на товар 1 установится между точками F и D, где-то на уровне E (рис. 3.6). При этом относительная цена факторов производства также сбалансируется на промежуточном уровне H.

Теперь предположим обратную ситуацию: факторы производства (рабочая сила и капитал) могут свободно перемещаться между странами, а товары 1 и 2 по каким-то причинам являются неторгуемыми и не могут экспортироваться или импортироваться. В результате возникновения общего рынка труда и капитала в двух странах произойдет выравнивание цены факторов производства. Поскольку никто не будет работать за более низкую зарплату, если можно свободно переехать в другую страну и получать там более высокую зарплату, произойдет немедленное выравнивание зарплат. Процентная ставка тоже выравнивается, поскольку в условиях отсутствия ограничений капитал не-

медленно переместится из той страны, где процентная ставка ниже, в ту страну, где она выше. Если относительная цена труда, выраженная через цену капитала, в обеих странах будет одинаковой и составит некоторую условную величину OW , то, как видно из рисунка 3.6, относительная цена товара 1, выраженная через цену товара 2, также выравняется в каждой из двух стран на уровне OP , даже в условиях отсутствия торговли.

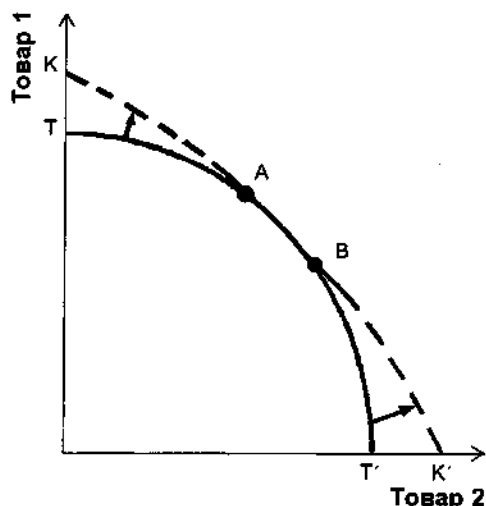


Рис. 9.1. Рост производства в результате мобильности факторов производства

Последствием международной мобильности факторов производства является, как правило, больший прирост совокупного производства, чем в результате торговли. Совмещенная граница производственных возможностей TT' стран I и II показывает, как известно, такое сочетание товаров 1 и 2, которое потребители получают в свое распоряжение, если страны специализируются на том товаре, который они в состоянии производить с наименьшими издержками, и торгуют друг с другом (рис. 9.1). При этом факторы производства не перемещаются между странами. На отрезке AB обе страны производят оба товара, что в соответствии с теоремой Хекшера—Олина—Самуэльсона

приводит к выравниванию цен на факторы производства в обеих странах. В промежутке ТА страна I полностью специализируется на производстве капиталоемкого товара 1, а в промежутке ВТ' страна II полностью специализируется на производстве трудоемкого товара 2. Чем ближе страны I и II по обеспеченности факторами производства, тем длиннее отрезок АВ. В одном крайнем случае, если количество капитала, приходящееся на каждого работника в стране I, полностью совпадает с количеством капитала, приходящимся на одного работника в стране II, обе страны будут производить оба товара: точка А сольется с точкой Т, а точка В — с точкой Т'. Во втором крайнем случае, если страны резко отличаются в обеспеченности факторами производства, отрезок АВ превратится в точку, показывающую, что обе страны специализируются на товаре своего относительного преимущества, и цены на факторы производства не выравниваются.

Предположим далее, что один из факторов производства, например капитал, становится мобильным и может свободно перемещаться между странами. Это никак не отразится на длине отрезка АВ, поскольку на нем цены на факторы производства в каждой из стран уже и так одинаковы. Однако на отрезках ТА и ВТ' произойдет отток капитала из капиталоемкой страны I, где его стоимость ниже, в страну II, где его стоимость выше. Продуктивность капитала возрастает, что отражается в сдвиге этих отрезков границы производственных возможностей вовне на уровень новой границы КК', вдоль которой стоимость капитала в обеих странах выравнивается. Более того, выравнивание цен товаров и цен капитала неизбежно приводит и к выравниванию цен другого фактора производства — труда. Это связано с тем, что производитель в стране с более высокой заработной платой просто не сможет произвести конкурентоспособные товары, если их рыночная цена одинакова и внутри страны, и за ее пределами и цена капи-

тала, который расходуется на его производство, также одинакова. Новая граница производственных возможностей КК' показывает новые сочетания производства товаров 1 и 2, которые возникают в результате уже не только специализации и торговли товарами, но и международного движения капитала. Таким образом, международная мобильность факторов производства приводит к выравниванию цен товаров, произведенных с помощью этих факторов, и к большему экономическому росту, чем международная торговля товарами.

Взаимосвязь международной торговли и движения факторов

Международное движение факторов производства *замещает* международную торговлю товарами в случае, если ее причиной является различие в обеспеченности стран факторами производства. Допустим, капиталоемкая страна I экспортирует капиталоемкий товар. В то же время она вывозит и капитал, который размещается в странах с более высокой процентной ставкой. Увеличение производства товара на экспорт увеличивает потребность в капитале, с помощью которого он производится, что, в свою очередь, ведет к росту его цены. Увеличение процентной ставки препятствует экспорту капитала за рубеж, поскольку его цена в стране I сближается с мировой. Тем самым экспорт товаров препятствует движению (экспорту) капитала.

Международное движение факторов производства *дополняет* международную торговлю товарами в случае, если в основе торговли лежат иные, нежели различия в обеспеченности факторами производства, причины (сравнительные преимущества, эффект масштаба, технологические различия и пр.). Если обеспеченность стран факторами производства и их цена одинаковы, то увеличение экспортного производства в стране I приведет к росту потребности в капитале и, следовательно, его цены,

которая в результате превысит мировой уровень, что приведет к притоку капитала из-за рубежа в страну I. Торговля товарами привела к изменению цены фактора производства, что и вызвало его перемещение между странами. Тем самым экспорт товаров способствует движению (импорту) капитала.

Международное движение факторов производства *замещает* межотраслевую торговлю и *дополняет* внутриотраслевую торговлю в условиях больших различий в обеспеченности стран факторами производства. Когда степень обеспеченности факторами производства сильно отличается, каждая страна специализируется на производстве одного товара и международное движение факторов производства отсутствует, между странами возможна лишь межотраслевая торговля. Если начнется международное движение факторов производства, то на этой основе обе страны начнут постепенно производить оба товара, что сделает возможной уже внутриотраслевую торговлю. Объем мирового производства вырастает больше в результате международного перемещения факторов производства, чем в результате международной торговли, поскольку не товары, а сами факторы производства перемещаются в те страны, где они могут использоваться наиболее эффективно. В большинстве случаев международная мобильность факторов производства является более мощным источником экономического роста, чем международная торговля.

Главное различие между международной торговлей товарами и международным перемещением факторов производства состоит в том, что в первом случае происходит международное движение конечных продуктов, являющихся результатом производительного использования факторов производства, а во втором — международное движение самих факторов, с помощью которых эти конечные продукты могут быть произведены. Международное движение факторов производства обычно является предметом более жесткого государ-

ственного регулирования, чем международная торговля товарами. В большинстве стран мира, в том числе и в развитых западноевропейских странах, продолжают существовать очень серьезные ограничения на движение капитала и миграцию рабочей силы.

Поскольку в большинстве случаев международное движение факторов производства является субститутутом международной торговли товарами, вполне закономерно, что они аналогично воздействуют на распределение доходов внутри стран. Как известно, в соответствии с теоремой Хекшера—Олина каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства. Владельцы относительно избыточных факторов производства выигрывают от торговли, владельцы относительно недостаточных факторов производства проигрывают.

Допустим, что в стране I капитал является относительно избыточным фактором производства, а труд — относительно недостаточным. Страна экспортирует капиталоемкие товары в другие страны. При этом на пути международного движения факторов производства воздвигнуты непреодолимые барьеры и они не перемещаются между странами. В этом случае в соответствии с теоремой Хекшера—Олина производители капиталоемкого товара получают выигрыш от торговли. Но в то же время капиталозыбыточность страны означает, что цена капитала (процентная ставка) в ней ниже, чем в других странах. И если преграды на пути международного движения капитала снять, то неминуемо начнется отток капитала из страны за рубеж, где процентная ставка выше. Отток капитала будет происходить до тех пор, пока уровень процентной ставки не выравняется. Из-за того, что капитал размещается за рубежом, где цена его выше, прибыли владельцев капитала растут. Вследствие

оттока капитала из страны I труд в ней становится относительно более избыточным фактором и цена на него падает. В результате, как и международная торговля, международное движение факторов производства перераспределяет доходы в пользу владельцев относительно избыточных факторов производства.

Итак, движение факторов производства приводит к большему росту совокупного производства в торгующих странах по сравнению с международной торговлей и выравниванию цен товаров, произведенных с помощью этих факторов. Оно обычно является предметом более жесткого государственного регулирования, чем международная торгов-

ля товарами. В результате международного движения факторов производства владельцы относительно избыточных факторов производства выигрывают, владельцы относительно недостаточных факторов производства проигрывают. Международное движение факторов производства замещает международную торговлю товарами в случае, если ее причиной являются различия в обеспеченности стран факторами производства. Международное движение факторов производства дополняет международную торговлю товарами в случае, если в основе торговли лежат иные, нежели различия в обеспеченности факторами производства, причины.

2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Капитал является одним из факторов производства — ресурсом, который необходимо затратить, чтобы произвести товар, и представляет собой весь накопленный запас средств в производительной, денежной и товарной формах, необходимых для создания материальных благ. Международное движение капитала основано на его международном разделении как одного из факторов производства — исторически сложившемся или приобретенном сосредоточении капитала в различных странах, являющемся предпосылкой производства ими определенных товаров, экономически более эффективного, чем в других странах. Международное разделение капитала выражается не только в различной обеспеченности стран накопленными запасами материальных средств, необходимых для производства товаров, но и в различиях исторических традиций и опыта производства, уровней развития товарного производства и рыночных механизмов, а также просто денежных и других финансовых ресурсов. Наличие достаточных сбережений (капитала в денежной форме) является важнейшей предпосылкой для инвестиций и расширения производства.

Правило Вальраса

Рассматривая международную торговлю, мы полагали, что единственным источником финансирования импорта является экспорт, то есть, чтобы купить что-то за границей, страна должна продать за рубеж товар или услугу. В реальной жизни существует еще один, и весьма серьезный, источник финансирования — приток капитала из-за рубежа. Страна может получать и давать международные займы, принимать и инвестировать за рубеж предпринимательский капитал. Швейцарский экономист и математик Леон Вальрас сформулировал правило, которое позже легло в основу анализа международной платежной позиции любого государства (*биографическая справка 9.1*).

@ *Правило Вальраса* (Walras' Law) — стоимость импорта страны равна сумме стоимости экспорта и чистых зарубежных продаж активов и процентов по ним:

$$IM = X + NA + NR, \quad (9.1)$$

где IM — импорт,
 X — экспорт,

Биографическая справка 9.1



Леон Вальрас (Leon Walras, 1834–1910) — швейцарский экономист и математик, основатель Лозаннской школы экономики. Родился во Франции в семье экономиста. В юношеском возрасте потерпел ряд крупных неудач: дважды проваливался на экзаменах в престижную Политехническую школу; написал роман, который, хотя и опубликовали, никто не заметил; основал банк, который довольно быстро разорился. После этого Вальрас решил серьезно заняться экономикой и, поскольку с детства неплохо знал математику, стал активно применять ее к экономике. Результатом исследований явился опубликованный в 1874 г. труд «Элементы чистой экономики» («Elements of Pure Economics»), сделавший Вальраса одним из родоначальников маржиналистов. В 1870-х гг. он, исходя из принципов общего

равновесия, сформулировал закон, получивший позднее название «правила Вальраса». В соответствии с ним, если экономика определена как набор сбалансированных рынков (товаров, услуг, капитала и пр.), в числе которых есть и рынок денег, то избыточный спрос на одном из рынков должен обязательно балансироваться избыточным предложением на другом, так чтобы их сумма была равна нулю. Например, рост спроса на товары означает, что потребители готовы сократить свои запасы денег, то есть существует повышенное предложение денег. Рост предложения ценных бумаг означает, что потребители хотят сократить свои запасы ценных бумаг, чтобы увеличить свои запасы чего-либо еще, например денег, которые окажутся в повышенном спросе. Главный вывод заключается в том, что если один из рынков вышел из равновесия, то должен существовать как минимум еще один неравновесный рынок, который компенсирует отсутствие равновесия на первом рынке. Для международной экономики из этого вытекает очевидный вывод — любой дисбаланс в международной торговле товарами должен чем-то компенсироваться, например движением капитала.

NA (net assets) — чистые продажи активов (разность стоимости активов, проданных иностранцам и купленных у них),

NR (net interest) — чистые платежи процентов (разность стоимости процентов на вложенный капитал, полученных из-за рубежа и выплаченных иностранцам).

Продажи активов в любой форме (права собственности, ценные бумаги, золото и пр.) означают приток капитала в страну. Платежи процентов представляют собой плату за пользование капиталом, полученным в прошлом. Чем больше продажа активов сегодня, тем выше будут платежи процентов по привлеченному капиталу в будущем. Следовательно, чем выше чистая продажа активов (**NA**) сегодня, тем ниже размер получаемых чистых процентов (**NR**) в будущем. Преобразуя уравнение 9.1, получаем уравнение 9.2, левая

сторона которого представляет собой текущий баланс — баланс товаров и услуг плюс чистые выплаты процентов на капитал, которые рассматриваются как торговля капитальными услугами, а правая — баланс движения капитала.

$$IM - X - NR = NA. \quad (9.2)$$

Таким образом, в соответствии с правилом Вальраса баланс торговли товарами и услугами должен быть равен с противоположным знаком балансу движения капитала. Если это равенство не соблюдается, то остаток называется пропусками и ошибками.

Формы международного движения капитала

Международное движение капитала как фактора производства приобретает различные конкретные формы (рис. 9.2).

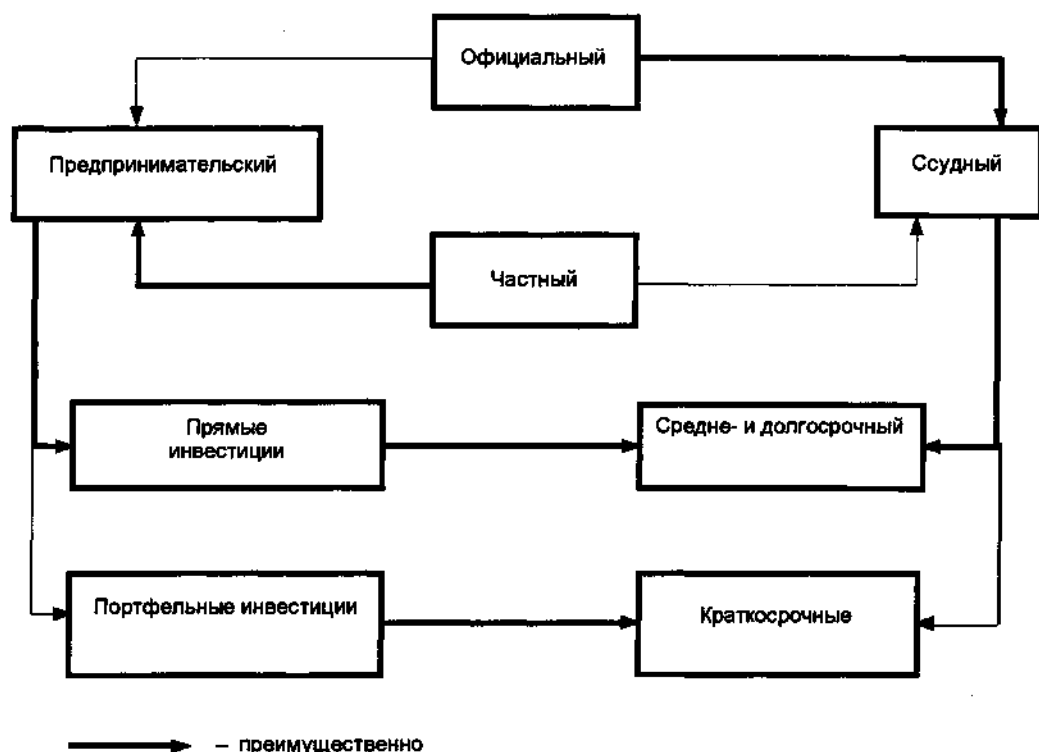


Рис. 9.2. Формы международного движения капитала

По источникам происхождения капитал, находящийся в движении на мировом рынке, делится на официальный и частный капитал.

- **Официальный (государственный) капитал** (official capital) — средства из государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению правительств, а также по решению межправительственных организаций. В эту категорию движения капитала относятся все государственные займы, ссуды, дары (гранты), помощь, которые предоставляются одной страной другой стране на основе межправительственных соглашений. Официальным также считается и капитал, которым распоряжаются международные межправительственные организации от лица своих членов (кредиты МВФ, Мирового банка, расходы ООН на поддержание мира и пр.). Источником официального капитала являются средства государ-

ственного бюджета, то есть в итоге деньги налогоплательщиков. Поэтому решения о перемещении такого капитала за рубеж принимаются совместно правительством и органами представительной власти (парламентом).

- **Частный (негосударственный) капитал** (private capital) — средства частных (негосударственных) фирм, банков и других негосударственных организаций, неремещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению их руководящих органов и их объединений. В эту категорию движения капитала относятся инвестиции капитала за рубеж частными фирмами, предоставление торговых кредитов, межбанковское кредитование. Источником происхождения этого капитала являются средства частных фирм, собственные или заемные, не связанные с государственным бюджетом. Но, несмотря на относительную автономность фирм в принятии ре-

щений о международном перемещении принадлежащего им капитала, правительство обычно оставляет за собой право его регулировать и контролировать.

По характеру использования капитал делится на:

- **Предпринимательский капитал** — средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли. В качестве предпринимательского капитала чаще всего используется частный капитал, хотя либо само государство, либо принадлежащие государству предприятия также могут вкладывать средства за рубеж.

- **Ссудный капитал** — средства, даваемые займы с целью получения процента. В международных масштабах в качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал из государственных источников, хотя международное кредитование из частных источников также достигает весьма внушительных объемов.

По сроку вложения капитал делится на:

- **Среднесрочный и долгосрочный капитал** (mid-term and long-term capital) — вложения капитала сроком более чем на 1 год. Все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций, так же как

и ссудный капитал в виде государственных кредитов, обычно являются долгосрочными.

- **Краткосрочный капитал** (short-term capital) — вложения капитала сроком менее чем на 1 год. Преимущественно ссудный капитал в форме торговых кредитов.

Наибольшее практическое значение для анализа международного движения капитала имеет следующее его функциональное деление.

По цели вложения капитал делится на:

- **Прямые инвестиции** (direct investments) — вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала. Они практически целиком связаны с вывозом частного предпринимательского капитала, не считая относительно небольших по объему зарубежных инвестиций фирм, принадлежащих государству.

- **Портфельные инвестиции** (portfolio investments) — вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Такие инвестиции также преимущественно

Пример 9.1

В соответствии с законами Российской Федерации «Об иностранных инвестициях» и «О валютном регулировании и валютном контроле» иностранные инвесторы имеют право осуществлять инвестирование на территории России путем:

- долевого участия в предприятиях, создаваемых совместно с юридическими лицами и гражданами России и других стран, а также приобретения долей участия в предприятиях, паев, акций, облигаций и других ценных бумаг (портфельные инвестиции);

- создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также филиалов иностранных юридических лиц (прямые инвестиции).

К числу валютных операций, связанных с движением капитала, в числе прочих относятся:

- прямые инвестиции, то есть вложения в уставный капитал предприятий с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении предприятием;

- портфельные инвестиции, то есть приобретение ценных бумаг;

- предоставление и получение отсрочки платежа на срок более 180 дней по экспорту и импорту товаров, работ и услуг (товарный кредит);

- предоставление и получение финансовых кредитов на срок более 180 дней.

Таким образом, российское законодательство различает прямые и портфельные инвестиции, а также международные займы.

ТАБЛИЦА 9.2

Функциональное деление международного движения капитала

1. Прямые инвестиции	За рубежом	Движение капитала между резидентом и нерезидентом, приводящее к возникновению длительного взаимного экономического интереса
	Внутри своей страны	
2. Портфельные инвестиции	Активы	Движение капитала, связанное с покупкой-продажей ценных бумаг
	Пассивы	
3. Прочие инвестиции	Активы	Движение капитала, связанное с межгосударственными кредитами и банковскими депозитами
	Пассивы	
4. Резервные активы	Монетарное золото	Движение капитала, связанное с активами, которые могут использоваться государством для покрытия сальдо платежного баланса
	Специальные права заимствования	
	Резервная позиция в МВФ	
	Иностранная валюта	

основаны на частном предпринимательском капитале, хотя и государство зачастую выпускает свои и приобретает иностранные ценные бумаги.

Формы международного движения капитала, которые признаются каждой конкретной страной, обычно устанавливаются в ее инвестиционном и банковском законодательстве (*пример 9.1*).

Как видно, каждая из групп капитала делится на подгруппы, которые условно можно считать его экспортом (активы, инвестиции за рубеж) и импортом (пассивы, инвестиции внутри своей страны) (табл. 9.2). Масштабы движения ка-

питала в целом и в рамках каждой из групп поддаются лишь приблизительной оценке на базе данных консолидированного платежного баланса всех стран мира (табл. 9.3).

Если в течение последних десятилетий преобладающее значение имели прямые инвестиции, то с начала 90-х годов произошло резкое возрастание роли портфельных инвестиций среди других форм международного движения капитала (рис. 9.3). В 1993 году на развитые страны приходится 96% прямых и 97% портфельных инвестиций, а на все развивающиеся страны, включая страны с

ТАБЛИЦА 9.3

Масштабы международного движения капитала
(в млрд. долл.)

		1987 г.	1990 г.	1993 г.
Прямые инвестиции	Вывоз	137,0	238,5	188,0
	Ввоз	126,9	206,3	173,3
Портфельные инвестиции	Вывоз	120,7	187,4	506,4
	Ввоз	133,8	189,1	699,1
Прочие ¹	Вывоз	73,8	110,1	69,1
	Ввоз	47,5	144,5	100,2

¹ Только долгосрочный капитал.

переходной экономикой, — соответственно 4 и 3%. Правда, в последнее время в связи с развитием процессов приватизации и бурным становлением финансовых рынков в некоторых из этих стран их доля в международном движении капитала увеличивается.

@ *Инвестиционная позиция* (investment position) — соотношение активов, которыми владеет страна за рубежом, и активов, которыми владеют иностранцы в данной стране. В число активов включаются ценные бумаги и прямые инвестиции.

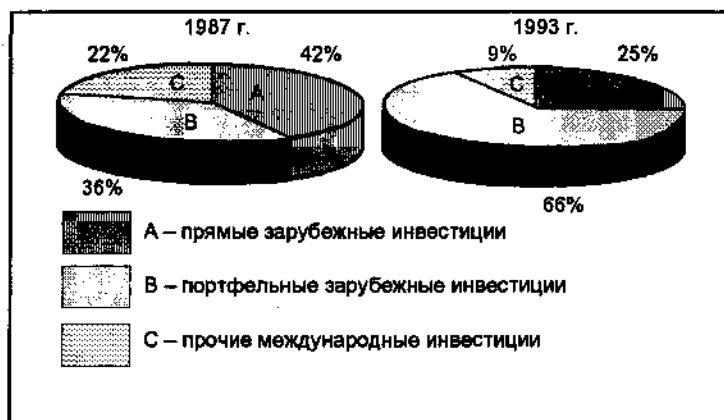


Рис. 9.3. Изменение роли форм международного движения капитала

Итак, в соответствии с правилом Вальраса баланс торговли товарами и услугами должен быть равен с противоположным знаком балансу движения капитала. Между странами перемещается государственный и частный, предпринимательский и ссудный, долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный капитал. С практической точки зрения наиболее важным является функциональное деление капитала на прямые инвести-

ции, портфельные инвестиции и прочее международное движение капитала, среди которого основную роль играют международные займы и банковские депозиты. Инвестиционная позиция страны определяется как соотношение активов, которыми владеет страна за рубежом, и активов, которыми владеют иностранцы в данной стране. В число активов включаются ценные бумаги и прямые инвестиции.

3. ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Зарубежные инвестиции играют особую роль среди форм международного движения капитала. При переходе товарного производства от стадии мирового рынка к стадии мирового хозяйства возникает международное перемещение уже не только товара, но и факторов его производства, прежде всего капитала в форме прямых инвестиций.

Субъекты вывоза капитала

Характерными чертами мирового хозяйства — совокупности национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства, — являются развитие международного перемещения факторов производства, прежде всего в форме вывоза капитала; рост на этой основе междуна-

родных форм производства на предприятиях, располагающихся в нескольких странах, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций.

@ *Прямые зарубежные инвестиции* (foreign direct investments) — приобретение длительного интереса резидентом одной страны (прямым инвестором) в предприятии — резиденте другой страны (предприятии с прямыми инвестициями).

В соответствии с приведенным выше определением, принятым в МВФ, ОЭСР и в системе национальных счетов ООН, к прямым иностранным инвестициям относятся как первоначальное приобретение инвестором собственности за рубежом, так и все последующие сделки между инвестором и предприятием, в которое вложен его капитал. В состав прямых инвестиций входят:

- *вложение компаниями за рубежом собственного капитала* — капитал филиалов и доля акций в дочерних и ассоциированных компаниях;

- *реинвестирование прибыли* — доля прямого инвестора в доходах предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не переведенная прямому инвестору;

- *внутрикорпорационные переводы капитала* в форме кредитов и займов между прямым инвестором, с одной стороны, и дочерними, ассоциированными компаниями и филиалами — с другой.

Однако не все страны в своей статистике следуют вышеуказанному определению прямых инвестиций. Например, Япония не рассматривает реинвестированную прибыль как прямые инвестиции. Признаком прямых иностранных инвестиций является то, что на их основе возникают длительные деловые связи между предприятиями, инвестор получает значительное влияние на принятие решения предприятием, куда вложены его средства.

@ *Предприятие с иностранными инвестициями* (direct investment enter-

prise) — акционерное или неакционерное предприятие, в котором прямому инвестору — резиденту другой страны принадлежит более 10% обыкновенных акций и голосов (в акционерном предприятии) или их эквивалент (в неакционерном предприятии).

Предприятие с иностранными инвестициями может иметь форму:

- *дочерней компании* (subsidiary) — предприятия, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет более 50% капитала;

- *ассоциированной компании* (associate) — предприятия, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50% капитала;

- *филиала* (branch) — предприятия, полностью принадлежащего прямому инвестору.

Граница для предприятий с иностранными инвестициями в 10% капитала, принадлежащего иностранному инвестору, установлена международными организациями условно в целях обеспечения сопоставимости учета движения прямых инвестиций. Сделано это было на основе многочисленных исследований, которые показали, что в современных условиях 10% — это часть капитала предприятия, контроль над которым необходим и достаточен, чтобы осуществлять контроль над предприятием в целом. Однако некоторые страны мира относят к числу предприятий с прямыми инвестициями и те предприятия, в которых иностранный прямой инвестор владеет менее 10% обычных акций в случае, если он, тем не менее, контролирует управление этим предприятием. И напротив, даже если иностранный инвестор владеет более чем 10% акций предприятия, но не обладает правом влиять на принятие решений, такое предприятие может быть исключено из числа предприятий с иностранными инвестициями. Большинство предприятий с иностранными инвестициями являются либо филиалами, либо дочерними компаниями иностранного прямого инвестора.

@ Прямой инвестор (direct investor) — государственные и частные организации, физические и юридические лица, а также их объединения, владеющие предприятием с прямыми инвестициями за рубежом.

В числе прямых инвесторов выделяется группа финансовых предприятий (банков, инвестиционных, страховых и иных непромышленных компаний), которые служат посредниками на финансовом рынке и через которые осуществляются прямые инвестиции. Они сами также могут осуществлять прямые инвестиции, которыми считаются только сделки банков, связанные с возникновением долгосрочных обязательств и приобретением акций и доли в основном капитале зарубежных компаний. Депозиты и другие обычные для банковской сферы активные и пассивные операции считаются портфельными или прочими инвестициями. Если в течение определенного периода инвестор увеличил свою долю в капитале иностранного предприятия, например, с 5%, которые считались портфельными инвестициями, до более чем 10%, то только новый приток капитала из-за рубежа считается прямой инвестицией.

Причины прямых зарубежных инвестиций

Причины экспорта и импорта прямых зарубежных инвестиций весьма разнообразны. Главные — стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль, сократить уровень налогообложения и диверсифицировать риск. Многомерные эконометрические исследования, проводившиеся под эгидой экономических служб ООН, показали, что специфические причины экспорта и импорта прямых инвестиций в значительной степени пересекаются, правда их относительная роль различна.

Причины экспорта капитала:

- **Технологическое лидерство.** Чем выше доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций за рубеж. Чем ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций за рубеж. Предпринимая прямые инвестиции за рубеж, корпорации стремятся удержать тем самым контроль над ключевой технологией, дающей им конкурентные преимущества. Прямая взаимосвязь уровня развития НИОКР с объемами экспорта капитала подтверждается практически для всех развитых стран.

- **Преимущества в квалификации рабочей силы,** которые обычно измеряются средним уровнем оплаты труда работников. Чем выше уровень оплаты труда в корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень оплаты труда в корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

- **Преимущества в рекламе,** которая отражает накопленный опыт международного маркетинга. Чем выше удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем ниже удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

- **Экономика масштаба.** Чем больше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем больше объем экспорта прямых инвестиций. Чем меньше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем меньше объем экспорта прямых инвестиций. Большинство корпораций, перед тем как инвестировать за рубеж, полностью используют возможности экономики масштаба в рамках внутреннего рынка.

- **Размер корпорации.** Чем больше размер корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем меньше размер корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

• *Степень концентрации производства.* Чем выше уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

• *Обеспечение доступа к природным ресурсам.* Чем выше потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций в ту страну, где этот ресурс имеется. Чем ниже потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций в ту страну, где этот ресурс имеется.

• *Прочие причины экспорта капитала:* сокращение транспортных издержек на доставку товара потребителю за счет создания предприятия в непосредственной близости от него; преодоление импортных барьеров зарубежной страны за счет создания подконтрольного производства на ее территории.

Причины импорта капитала:

• *Технологическое лидерство.* Чем выше доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций из-за рубежа. Чем ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций из-за рубежа. Прямые инвестиции обычно связаны с импортом новейшей зарубежной технологии, над которой прямой инвестор стремится сохранить свой контроль.

• *Уровень квалификации рабочей силы.* Чем выше уровень оплаты труда в корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень оплаты труда в корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

• *Преимущества в рекламе,* которая отражает накопленный опыт международного маркетинга. Чем выше удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем больше объем

ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

• *Экономика масштаба.* Чем больше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем обычно меньше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем обычно больше объем ее импорта прямых инвестиций.

• *Размер корпорации.* Чем больше размер корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше размер корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

• *Степень концентрации производства.* Чем выше уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций.

• *Потребность в капитале.* Чем выше потребность корпорации в капитале, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже потребность корпорации в капитале, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

• *Количество национальных филиалов.* Чем большее количество подразделений имеет корпорация внутри страны, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше подразделений имеет корпорация внутри страны, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

• *Издержки производства.* Чем ниже издержки производства в принимающей стране, тем больше ее объем импорта прямых инвестиций. Чем выше издержки производства в принимающей стране, тем меньше ее объем импорта прямых инвестиций.

• *Уровень защиты внутреннего товарного рынка.* Поскольку импорт капитала является альтернативой импорту

товаров, то чем выше уровень таможенной и иной защиты внутреннего товарного рынка страны, тем больше ее импорт прямых инвестиций. Чем ниже уровень защиты внутреннего товарного рынка страны, тем меньше ее импорт прямых инвестиций.

• *Размер рынка.* Чем больше размер внутреннего рынка страны, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше размер внутреннего рынка страны, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

• *Прочие факторы:* экспортная ориентация промышленности, которая основана за счет иностранных прямых инвестиций, существование правительственных программ экономического развития.

Как видно, факторы, определяющие экспорт и импорт прямых инвестиций, во многом совпадают, что приводит к перекрестным инвестициям. Преимущества в развитии НИОКР, уровень квалификации рабочей силы, преимущества в рекламе, отражающей накопленный опыт международного маркетинга, и размер корпорации являются одновременно факторами как экспорта, так и импорта прямых инвестиций. Экономика масштаба, высокий уровень концентрации производства и потребность в природных ресурсах, напротив, являются факторами экспорта, но не импорта прямых инвестиций. Потребность в капитале, значительное число национальных филиалов, более низкие издержки производства, более высокая защита внутреннего рынка и его значительный размер, в свою очередь, являются факторами импорта прямых зарубежных инвестиций.

Экономические эффекты прямых инвестиций

Допустим, что главной и единственной причиной международного движения капитала является различная прибыльность его вложения в разных странах. Пусть, как и прежде, в мире

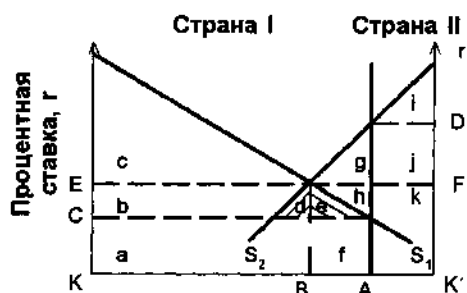


Рис. 9.4. Экономические эффекты прямых инвестиций

существуют страна I, имеющая в своем распоряжении капитал в размере АК, и страна II, имеющая в своем распоряжении капитал в размере АК' (рис. 9.4). В целом капитал, которым располагают обе страны, составляет КК'. Прямые S_1 и S_2 показывают рост стоимостного объема производства в зависимости от объемов вложения капитала, соответственно, в стране I и стране II. Если международного движения капитала не существует, то страна I инвестирует весь имеющийся у нее капитал внутри страны и получает доход на капитал (например, процент, дивиденд и пр.) в размере КС, а страна II также инвестирует весь имеющийся у нее капитал у себя в стране и получает от этого доход К'D. Объем производства страны I с помощью этого капитала составит сумму сегментов $a+b+c+d+e+f$, из которого прибыль владельцев капитала составляет $a+f$, а остальное представляет собой доход владельцев других факторов производства, таких как земля и труд. Объем производства страны II составляет $i+j+k$, из которого прибыль владельцев капитала составляет $j+k$, а остальное представляет собой доход владельцев других факторов производства. То, что $КС < К'D$, означает, что прибыльность вложения капитала в стране I ниже, чем в стране II.

Предположим, что обе страны сняли ограничения на свободное передвижение капитала. Поскольку прибыльность инвестиций в двух странах различна, часть капитала АВ переместится из

страны I в страну II, в результате чего их прибыльность в обеих странах сбалансирована на уровне BR. С одной стороны, объем производства с помощью капитала, как оставшегося в стране I, так и инвестированного в страну II, составит в результате $a+b+c+d+e+f+h$, причем продукт $a+b+c+d$ производится за счет инвестиций внутри страны, а $h+e+f$ — за счет зарубежных инвестиций в страну II. При этом в результате более продуктивного использования капитала за счет его инвестирования в страну II (что сказалось на росте прибыльности его вложения с КС до $KE=BR$) совокупный продукт, произведенный с помощью того же объема капитала, оказывается больше, чем изначальный, на величину сегмента h . Доход владельцев капитала возрастает до $a+b+d+e+f+h$, тогда как доходность остальных факторов производства сокращается до сегмента c .

С другой стороны, приток капитала из страны I в страну II привел к снижению прибыльности вложения капитала в ней с $K'D$ до $K'F=BR$. Однако в то же время за счет инвестирования как своего капитала, так и иностранного капитала, пришедшего из страны I, в стране II произошло расширение объема внутреннего производства с $i+j+k$ до $i+j+k+g+h+e+f$. Правда, сегменты $h+e+f$ являются продуктом, произведенным за счет иностранного капитала, который в результате надо отдать в виде прибыли иностранным инвесторам из страны I. Таким образом, чистый рост внутреннего производства составит только сегмент g . Из-за падения прибыльности вложения капитала в стране II доходы владельцев капитала в этой стране сократятся с $j+k$ до k , а доходы владельцев других факторов производства увеличатся с i до $i+g+j$. С точки зрения всего мира, в результате перемещения капитала из одной страны в другую совокупный объем производства возрос с $[a+b+c+d+e+f]+[k+j+i]$ до $[a+b+c+d]+[e+f+g+h+i+j+k]$, то есть на размер заштрихованных сегментов $g+h$, из которых h принадлежит стране

I и возникает из-за более эффективного использования капитала страны I в результате его инвестирования в страну II, а g принадлежит стране II и возникает в результате увеличения объема капитала, который инвестируется страной II в результате его притока из страны I.

Таким образом, международное перемещение капитала, как и международное перемещение товаров, приводит к увеличению совокупного мирового производства за счет более эффективного перераспределения и использования факторов производства. При этом в стране, вывозящей капитал, доходы владельцев капитала увеличиваются, а доходы владельцев других факторов производства (прежде всего труда и земли) сокращаются. В стране, ввозящей капитал, доходы владельцев капитала уменьшаются, а доходы владельцев других факторов производства увеличиваются.

Оценка объема прямых инвестиций

Оценить объемы прямых инвестиций в исторической ретроспективе практически невозможно. Это связано как с отсутствием национальной статистики прямых инвестиций, так и с существенными различиями в их определении и композиции, принятыми в различных странах. Исторические данные о прямых инвестициях существуют только на уровне отдельных примеров (пример 9.2).

В настоящее время все прямые зарубежные инвестиции оцениваются в текущих рыночных ценах. Это означает периодическую переоценку активов и пассивов по сравнению с изначальной ценой во время их приобретения. Многие статистические издания содержат информацию о прямых инвестициях в исторических ценах и в текущих рыночных ценах. При этом для пересчета используются текущие котировки акций предприятий с иностранными инвестициями на крупнейших фондовых биржах.

Пример 9.2

Первые примеры прямых инвестиций относятся к XVII в. и связаны с деятельностью созданной в Англии Ост-Индской компании. В конце XIX — начале XX в. в связи с развитием промышленности и инфраструктуры Американского континента и Индии из европейских стран туда направлялись потоки капитала, которые по сегодняшним меркам можно было бы считать прямыми инвестициями. В.И. Ленин в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма» привел многочисленные примеры вывоза капитала, с которым он связал переход капитализма в новую стадию его развития. Несмотря на то что основная доля прямых инвестиций осуществлялась до Второй мировой войны между Европой и Америкой, существуют исторические свидетельства того, что уже тогда потоки капитала направлялись с Севера на Юг. Так, в 1914 г. 53% английских прямых инвестиций в страны Азии, Африки и Латинской Америки направлялись в добывающие отрасли и 31% — в инфраструктуру.

В межвоенную пору 1918–1938 гг. прямые инвестиции развивались относительно медленно, хотя именно с этим периодом связано открытие первых филиалов американскими корпорациями «Форд» и «Дженерал моторз» в Европе, Латинской Америке и Азии. В послевоенные годы, и особенно с начала 60-х гг., начался бурный рост прямых зарубежных инвестиций, прежде всего между развитыми странами. К 1970 г., когда впервые появились обобщенные статистические данные о прямых иностранных инвестициях, их общемировой поток составил 13 млрд. долл. в год, из которых 60% приходилось на США и 91% — на США, Японию, ФРГ, Францию, Италию, Великобританию и Канаду.

ТАБЛИЦА 9.4

Ежегодные прямые зарубежные инвестиции
(в млрд. долл.)

		1987 г.	1990 г.	1993 г.
Всего	Вывоз	137,0	238,5	188,0
	Ввоз	126,9	206,3	173,3
Развитые страны	Вывоз	133,9	228,3	179,9
	Ввоз	113,2	174,6	103,2
Развивающиеся страны	Вывоз	3,1	10,2	8,1
	Ввоз	13,7	31,7	70,1

Источник: IMF. Balance of Payments Statistics Yearbook. — 1994. — Part 2. — P. 31.

Наиболее полные данные о ежегодных прямых зарубежных инвестициях содержатся в сводном платежном балансе всех стран мира, выпускаемом ежегодно МВФ¹. Вследствие того что в мандат МВФ изначально не входило наблюдение за международным движением капитала, эта статистика появилась в сколько-нибудь полном виде

только с начала 70-х годов. Подробные данные об американских прямых инвестициях за рубежом публикует департамент торговли США². Наибольший аналитический интерес представляют данные о ежегодном вывозе и ввозе прямых инвестиций, а также о накопительном (кумулятивном) итоге их вывоза и ввоза в течение ряда лет.

¹ Balance of Payments Statistics Yearbook. — Part 1 & 2. — Wash., 1995.

² Survey of Current Business. US Department of Commerce. — Wash., 1995.

Подавляющая часть прямых зарубежных инвестиций осуществляется между развитыми странами в форме перекрестного инвестирования. Основными прямыми инвесторами являются ведущие индустриальные страны — США, Япония, ФРГ, Великобритания, Франция. В последние годы, например, США инвестируют за рубеж примерно столько же капитала, сколько иностранного капитала инвестируется в США. В числе развивающихся государств основными инвесторами являются нефтедобывающие (Саудовская Аравия, ОАЭ) и новые индустриальные страны (Южная Корея, Сингапур). Ввоз и вывоз прямых инвестиций странами с переходной экономикой пока по международным масштабам незначителен.

Государственная поддержка прямых инвестиций

Учитывая возрастающее политическое значение прямых инвестиций, прямые инвесторы пользуются растущим вниманием правительств как в странах базирования, так и в принимающих странах.

- *Предоставление государственных гарантий.* Гарантии могут предоставляться как страной базирования, так и принимающей страной. В соответствии с законодательством многих стран инвесторы, желающие разместить свой капитал за рубежом, могут получить от своего или иностранного государства гарантии своим инвестициям. Правительства, заинтересованные в стимулировании экспорта капитала, могут предоставлять национальным корпорациям гарантии возврата полной суммы инвестированного капитала или какой-либо его части за счет государственных источников в случае национализации, стихийных бедствий, невозможности перевода прибыли, неконвертируемости местной валюты и других непредвиденных обстоятельств. Гарантии инвестиций содержатся также в двусторонних и региональных соглашениях о защите

инвестиций, подписанных между большинством стран мира. На многостороннем уровне гарантией инвестиций занимается созданное под эгидой Мирового банка Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций. Условия о гарантии инвестиций содержатся в Ломейской конвенции, подписанной между странами ЕС и многими развивающимися странами, а также в многочисленных многосторонних документах, одобренных международными организациями.

- *Страхование зарубежных инвестиций.* Является специфической формой страховки и может производиться как частными, так и государственными агентствами. Смысл страхования заключается в приобретении прямым инвестором страховки от обусловленных в страховке рисков, которая обычно стоит до 1% от суммы инвестиции. Если наступает обусловленный в страховом договоре страховой случай, страховая компания обязана возместить прямому инвестору его потери. Национальные агентства и страховые компании страхуют только своих прямых инвесторов. В США страхованием прямых инвестиций занимается Государственная корпорация по страхованию и гарантии инвестиций (ОПИК)¹.

- *Урегулирование инвестиционных споров.* Теоретически возможны урегулирования инвестиционных споров на базе национального законодательства принимающей страны, национального законодательства страны базирования прямого инвестора или международного арбитража. В рамках стран—членов ОЭСР принят принцип международного арбитража, своего рода третейского суда, поскольку в большинстве случаев урегулирование споров на базе законодательства принимающей страны не устраивает прямых инвесторов, а на базе законодательства страны базирования — принимающие страны.

¹ Overseas Private Investment Corporation (OPIC).

• *Исключение двойного налогообложения.* Государства, корпорации которых особенно активно осуществляют взаимные прямые инвестиции, нередко подписывают соглашения об исключении двойного налогообложения, которые касаются прибыли предприятий с иностранными инвестициями. Если предприятие оперирует в нескольких странах, то существует опасность того, что правительство каждой из них захочет обложить его прибыль своим национальным налогом на прибыль. Корпорация платит в принимающей стране только ту часть налога, которую она не заплатила в стране базирования.

• *Административная и дипломатическая поддержка.* Прямые инвесторы обычно являются предметом опеки со стороны государственных органов страны базирования: правительство проводит переговоры с зарубежными странами о создании наиболее благоприятных условий за рубежом для национальных инвесторов. Представители международного бизнеса приглашаются в состав международных делегаций, выезжающих за рубеж для обсуждения экономических вопросов. Нередко правительственные агентства по развитию и торговле организуют специальные ин-

вестиционные туры, главная задача которых — ознакомить национальных инвесторов с потенциальными возможностями для прямых инвестиций в принимающих странах.

Итак, прямые зарубежные инвестиции представляют собой приобретение длительного интереса резидентом одной страны (прямым инвестором) в предприятии — резиденте другой страны (предприятии с прямыми инвестициями). Их главной причиной является стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль и диверсифицировать риск. Международное передвижение капитала приводит к увеличению совокупного мирового производства за счет более эффективного перераспределения и использования факторов производства. Подавляющая часть прямых зарубежных инвестиций осуществляется между развитыми странами в форме перекрестного инвестирования. Государство оказывает поддержку прямым зарубежным инвестициям через предоставление государственных гарантий инвесторам, страхование, исключение двойного налогообложения, урегулирование инвестиционных споров по дипломатическим и административным каналам.

4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОРПОРАЦИИ

В 70-е годы возник и с тех пор активно обсуждается феномен корпораций, международных по характеру своей деятельности, который непосредственно связан с широким развитием прямого зарубежного инвестирования. На международные корпорации, которые являются, как правило, крупнейшими фирмами развитых стран, приходится основная часть международных прямых инвестиций и международной торговли.

Формы международных корпораций

Главным признаком международной корпорации является осуществление ею

прямых международных инвестиций из страны своего базирования в принимающие страны.

@ *Страна базирования* (home country) — страна, в которой располагается головное подразделение международной корпорации.

@ *Принимающая страна* (host country) — страна, в которой международная корпорация имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы, созданные на основе прямых инвестиций.

Целенаправленные исследования международных корпораций начались с кон-

ца 50-х годов. Большинство из них отталкивались от теории «экономики масштаба», позволяющей международным корпорациям экономить на издержках производства при увеличении выпуска продукции и переносе его в другие страны¹. Несколько позже возникло и оформилось технологическое направление теории международных корпораций, полагающее, что их создание объясняется технологическим превосходством компаний развитых стран, которые создают предприятия за рубежом для выполнения вспомогательных операций, оставляя контроль за передовой технологией в головной компании². Несколько позже возникли теории международной организации, к которой тяготеют корпорации по достижении определенного размера³. В России исследования международных корпораций носили преимущественно описательный характер⁴.

При поиске ответа на вопрос — почему американские корпорации производят автомобили на своих филиалах в Мексике? — можно выделить как минимум два аспекта — территориальный и интернациональный. Территориальный аспект предполагает поиск ответа на вопрос — почему один и тот же товар производится в нескольких, а не в одной стране? Ответ заключается в том, что каждая корпорация стремится получить доступ к наиболее дешевым природным и трудовым ресурсам, сократить издержки на транспортировку товаров и обойти таможенные и иные торговые барьеры. Интернациональный аспект предполагает поиск ответа на вопрос — почему товар производится в

разных странах одной и той же, а не различными корпорациями? Ответ заключается в том, что корпорация, имеющая филиалы в нескольких странах, может, используя преимущество масштаба, экономически более эффективно производить товар, чем несколько независимых корпораций. Кроме того, она может манипулировать отчетностью с целью сокращения налогов, обеспечивать контроль за принадлежащей ей технологией, которая предоставляется только полностью контролируемым филиалам.

@ *Международная корпорация* (international corporation) — форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции в различные страны мира.

Международные корпорации бывают двух основных видов:

- *Транснациональные корпорации* (ТНК) (transnational corporations — TNCs) — головная компания их принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира.

- *Многонациональные корпорации* (МНК) (multinational corporations — MNCs) — головная компания их принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы также находятся в различных странах.

Подавляющее большинство современных международных корпораций имеют форму ТНК (пример 9.3). Деление международных корпораций на ТНК и МНК весьма условно, поскольку в современных условиях наибольшее значение имеет не то, капиталу скольких стран принадлежит головная компания корпорации, а глобальный характер ее деятельности, инвестирования и извлечения прибыли. В этом смысле международными можно считать все корпорации, имеющие хотя бы один зарубежный филиал, созданный на основе прямых инвестиций. Однако очевидно, что в число ТНК могут в таком случае попасть и очень небольшие фир-

¹ См. Dunning J. American Investment in British Manufacturing. — L., 1958; Multinational Enterprises and the Global Economy. — Wokingham, England: Addison Wesley, 1993.

² См. Vernon R. Sovereignty at Bay. — N.Y., 1971.

³ См. Buckley P., Casson M. The Future of the Multinational Enterprises. — L., 1976.

⁴ См. Иванов И.Д. Международные корпорации в мировой экономике. — М., 1976.

Пример 9.3

В 1974 г. при Экономическом и Социальном Совете ООН были созданы Комиссия по транснациональным корпорациям и Центр по ТНК как ее рабочий орган, что стало свидетельством признания мировым сообществом растущей роли ТНК в международной экономике. В мандат Комиссии входили в числе прочего изучение нового в то время феномена ТНК и разработка кодекса поведения ТНК. Позже комиссия была преобразована в подразделение Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). По оценкам Доклада по мировым инвестициям, периодически публикуемого ЮНКТАД, в середине 90-х годов в мире:

- Насчитывалось примерно 37 тыс. ТНК, имеющих более 206 тыс. филиалов по всему миру.
 - На около 100 крупнейших ТНК (исключая транснациональные финансовые компании и банки) приходилось около $\frac{1}{3}$ всех прямых иностранных инвестиций.
 - Из 100 крупнейших ТНК 38 базировались в Западной Европе, 29 — в США, 16 — в Японии и остальные — в Австралии, Канаде, Финляндии, Новой Зеландии и других индустриальных странах.
 - ТНК, базирующиеся в крупных индустриальных странах, превосходили ТНК из менее крупных индустриальных государств по абсолютному объему иностранных активов. В то же время у ТНК из малых индустриальных стран иностранные активы занимают относительно большую долю в общем объеме активов.
 - Примерно треть международной торговли составляли внутрикорпорационные поставки ТНК.
 - Если ранжировать 100 крупнейших ТНК по размерам иностранных активов, то наиболее существенно их влияние в электронной промышленности (26% от общей суммы иностранных активов), в горнорудной и нефтедобывающей промышленности (24), автомобилестроении (19), химической и фармацевтической промышленности (15), пищевой промышленности (9), торговле (4) и металлургической промышленности (4%).
- Эти оценки весьма условны.

мы, имеющие одно-единственное подразделение по ту сторону границы. На самом деле под ТНК принято понимать лишь действительно крупные международные корпорации, оказывающие существенное влияние на мировой рынок товаров и факторов их производства.

Наиболее характерными чертами ТНК являются: создание системы международного производства, распыленно между многими странами, но контролируемого из одного центра; высокая интенсивность внутрикорпорационной торговли между расположенными в различных странах подразделениями; относительная независимость в принятии операционных решений от стран базирования и принимающих стран; глобальная структура занятости и межстрановая мобильность менеджеров; разработка, передача и использование передовой технологии в рамках замкнутой корпорационной структуры.

Правила международного инвестирования

Международные корпорации стали формой экономической связи между странами базирования и принимающими странами, во многих случаях не зависящей от решения национальных законодательных и исполнительных органов, а подчиняющейся своим внутрикорпорационным интересам. Их космополитизм, подавляющий государственность стран, в которых они оперируют, стал причиной противоречий между ТНК, с одной стороны, и странами их базирования и принимающими странами — с другой.

Пока не разработано каких-либо универсальных правил международного инвестирования ТНК, хотя отдельные стороны международного инвестирования достаточно жестко регулируются на региональном уровне, например в За-

падной Европе. Страны базирования обычно регулируют поведение ТНК с помощью национального законодательства о корпорациях, не делая особого различия между ТНК и национальными корпорациями. Принимающие же страны устанавливают правила функционирования подразделений иностранных ТНК на их территории на основе национальных законов об иностранных инвестициях. Однако переговоры, проводившиеся в течение ряда лет в рамках Комиссии ООН по ТНК под эгидой МВФ и Мирового банка, хотя и не вылились в принятие неких согласованных правил поведения ТНК, но привели к определению некоторых общих правил международного инвестирования, которых желательно придерживаться как ТНК, так и принимающим странам.

Главная идея этих правил — обеспечение максимальной свободы международного перемещения капитала, либерализация национальных рынков капитала. В числе правил международного инвестирования следующие:

- *Право входа* (right of entry). Означает правила, при соблюдении которых ТНК разрешается создать филиал на территории суверенного государства. В идеале они предполагают отсутствие необходимости получения какого-либо разрешения от властей принимающей страны на осуществление инвестиций. Однако в большинстве случаев право входа может ограничиваться правительством, если иностранные инвестиции либо угрожают национальной безопасности, либо их цель противоречит действующему законодательству. Некоторые страны устанавливают список отраслей или предприятий, в которые иностранные инвестиции запрещены. Однако в любом случае наиболее предпочтительным путем регулирования права входа считается установление исчерпывающего списка исключений, при которых иностранные инвестиции запрещаются, при понимании того, что во всех остальных случаях они разрешаются.

- *Справедливый и недискриминационный режим* (fair and equitable treatment). Предусматривает предоставление иностранным инвесторам правового режима, не менее благоприятного, чем национальным инвесторам. Означает свободу репатриации прибыли, перевода зарплаты и других платежей. ТНК имеет право на компенсацию потерь в результате обстоятельств, перечисленных в применяемом праве, каковым обычно является право принимающей страны. Любые льготы и исключения, которые могут предоставляться правительством принимающей страны, должны быть одинаковыми для национальных и для зарубежных инвесторов.

- *Прекращение контракта* (contract termination). Означает право принимающей страны в одностороннем порядке экспроприировать (национализировать) филиал ТНК при условии соблюдения действующего законодательства и выплаты нормальной компенсации инвестору. Компенсация считается нормальной, если она является достаточной (выплачивается справедливая рыночная стоимость предприятия), эффективной (выплачивается в приемлемой для инвестора валюте по рыночному курсу на день перевода), быстрой (выплаты исключают необоснованные задержки; в случае их возникновения инвестору выплачивается рыночный процент по задержанным суммам). Экспроприация иностранных инвестиций без выплаты нормальной компенсации считается допустимой только по решению суда в случае грубого нарушения ТНК законов принимающей страны и вовлеченности в преступную деятельность. В таких случаях за ТНК остается право обратиться в международный арбитраж.

- *Урегулирование споров* (dispute settlement). Считается, что предпочтительным способом урегулирования споров между ТНК и принимающей страной являются переговоры. Если они не дают результата, то спор в большинстве случаев решается судом принимающей страны на основе применимого законодательства либо беспристрастным и не-

зависимым арбитражем на основе Международной конвенции по урегулированию инвестиционных споров, подписанной 115 странами под эгидой Мирового банка.

Влияние на принимающие страны и страны базирования

Международные корпорации своей политикой оказывают воздействие как на страны базирования, так и на принимающие страны. Экономический эффект ТНК совпадает с эффектами прямых инвестиций, проиллюстрированными на рисунке 9.4. Рост доходов на капитал в стране базирования ТНК в результате более эффективного использования капитала за рубежом показан сегментом *h*, а рост доходов на капитал в стране, принимающей филиалы ТНК, в результате увеличения массы инвестированного капитала из-за его притока из-за рубежа показан сегментом *g*.

Основная причина оппозиции ТНК в странах базирования заключается в том, что, создавая производства за рубежом, ТНК переносят туда часть рабочих мест, которые теряются для трудящихся в стране базирования. Кроме того, с точки зрения государства, ТНК, создавая зарубежные филиалы, уводят от налогообложения часть прибыли, которая в результате в виде налогов не попадает в бюджет и не может быть использована для финансирования социальных и иных общественно значимых программ в стране базирования. В результате во многих крупных странах базирования ТНК представители трудящихся и государства нередко высказывают требование о введении налога на отток национального капитала за рубеж или каких-либо других ограничений международной деятельности ТНК. Однако, как следует из макроэкономического анализа, для страны базирования в целом позитивный результат более эффективного использования национального капитала за рубежом с лихвой перекрывает негативные эффекты, которые воз-

никают в результате сокращения занятости или уровня собираемых налогов.

Принимающие страны в своих взаимоотношениях с ТНК в большинстве случаев опасаются политического давления с их стороны и проникновения в отрасли, связанные с национальной безопасностью. Это приводит к принятию законов, ограничивающих или даже запрещающих иностранные инвестиции в определенные сферы. Кроме того, ТНК нередко встречают оппозицию со стороны местных производителей аналогичных товаров, которые оказываются не в состоянии выдерживать иностранную конкуренцию и требуют от правительства принятия протекционистских мер. Однако на практике, в условиях низкого уровня сбережений и недостатка инвестиционных ресурсов, значительно большее число принимающих стран стремится всячески привлечь ТНК путем предоставления налоговых и иных льгот, нежели ограничить приток иностранного капитала.

Трансфертные цены

Между головной компанией международной корпорации и ее зарубежными филиалами происходит интенсивное движение капитала и товаров, которое, как указано выше, рассматривается как прямые инвестиции. Проблема заключается в том, что цены, по которым головная компания продает товары своим филиалам и покупает товары у них, зачастую сильно отличаются от цен свободного рынка.

@ *Трансфертные цены* (transfer prices) — цены, отличающиеся от рыночных цен внутрикорпорационной торговли между находящимися в разных странах подразделениями одной и той же корпорации и используемые для перевода прибыли и сокращения налогов.

Для того чтобы определить, насколько и в какую сторону трансфертные цены отличаются от рыночных, доста-

точно знать, по какой цене какой-либо товар поставляется одним подразделением корпорации ее заграничному филиалу и по какой цене тот же товар поставляется в ту же страну независимыми продавцом и покупателем. В большинстве случаев, когда ТНК преследует цель минимизировать налоги в своей стране и импортные пошлины при ввозе товара в зарубежную страну, трансфертные цены определяются на уровне существенно ниже рыночных. В то же время, если ставится цель вывести из-под высокого налогообложения прибыль, полученную в своей стране, ТНК импортирует из своего зарубежного подразделения какие-либо компоненты по существенно завышенным, против рыночных, ценам. Объемы внутрикорпорационной торговли достигают внушительных, но плохо поддающихся точной оценке размеров. Поэтому трансфертные цены оказывают сильное искажающее влияние на учет международного движения капитала в форме прямых инвестиций.

Итак, главным признаком междуна-

родной корпорации является осуществление ею прямых международных инвестиций из страны базирования, в которой располагается ее головное подразделение, в принимающие страны, в которых она имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы. Международные корпорации имеют форму либо транснациональной корпорации (ТНК), головная компания которой принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира, либо многонациональной корпорации (МНК), головная компания которой принадлежит капиталу двух и более стран. Главная идея неформально признаваемых правил международного инвестирования заключается в обеспечении максимальной свободы международного перемещения капитала и либерализации национальных рынков капитала. Торговля между подразделениями ТНК происходит на основе отличающихся от рыночных цен внутрикорпорационной торговли — трансфертных цен, используемых для перевода прибыли и сокращения налогов.

5. ПОРТФЕЛЬНЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Не принимай векселей, купонов, акций и каждую сторублевку ощупай, обнюхай и осмотри на свет, ибо нередки случаи, когда родители дают за своими дочерьми фальшивые деньги.

А. П. Чехов. «Руководство для желающих жениться»

На протяжении столетий торговля ценными бумагами была практически исключительно внутриэкономическим феноменом — эмитент ценной бумаги и инвестор находились в одной стране. Ценные бумаги выпускали правительства, частные предприятия, выписывали частные лица. Их давали в приданое, оставляли в наследство, дарили, продавали. Но ценные бумаги стали объектом внимания для иностранных инвесторов по историческим меркам сравнительно недавно.

Виды портфельных инвестиций

С начала 90-х годов произошел беспрецедентный рост объемов международных портфельных инвестиций. Международные операции с ценными бумагами, которые составляли не более 10% ВВП в наиболее развитых странах мира, возросли по стоимостному объему до 100% и более ВВП этих стран в середине 90-х годов. Быстрое перемещение портфельного капитала между странами стало причиной глубочайше-

го экономического кризиса в Мексике в начале 1995 года и в ряде других стран.

® *Портфельные инвестиции* (portfolio investments) — вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Такие инвестиции преимущественно основаны на частном предпринимательском капитале, хотя и государства нередко приобретают иностранные ценные бумаги. В рамках международной экономики изучаются только международные портфельные инвестиции, то есть инвестиции в иностранные ценные бумаги. Инвестиции в национальные ценные бумаги изучаются теориями финансового менеджмента, управления инвестиционным портфелем и пр. Поэтому классификация ценных бумаг, принятая в рамках международной экономики, несколько иная по сравнению с теориями внутреннего финансового управления. Международные портфельные инвестиции классифицируются так, как они отражаются в платежном балансе. Они разделяются на инвестиции в:

- *акционерные ценные бумаги* (equity securities) — обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий имущественное право владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ (shares, stock, participation);

- *долговые ценные бумаги* (debt securities) — обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий отношение займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ.

Долговые ценные бумаги могут выступать в форме:

- *облигации* (bond), *простого векселя* (debenture), *долговой расписки* (note) — денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход или на определяемый

по договору изменяемый денежный доход;

- *инструмента денежного рынка* (money market instrument) — денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход на определенную дату. Эти инструменты продаются на рынке со скидкой, размер которой зависит от величины процентной ставки и времени, оставшегося до погашения. В их число входят *казначейские векселя* (treasury bills), *депозитные сертификаты* (certificates of deposit), *банковские акцепты* (bankers' acceptances) и др.;

- *финансовых дериватов* (financial derivatives) — имеющих рыночную цену производных денежных инструментов, удостоверяющих право владельца на продажу или покупку первичных ценных бумаг. В их числе — опционы, фьючерсы, варранты, свопы.

Для целей учета международного движения портфельных инвестиций в платежном балансе приняты следующие определения:

- *Нота/долговая расписка* (note) — краткосрочный денежный инструмент (3–6 месяцев), выпускаемый заемщиком на свое имя по договору с банком, гарантирующим его размещение на рынке и приобретение непроданных нот, пролонгацию кредита или предоставление резервных кредитов. Наиболее известные ноты — Евроноты.

- *Опцион* (option) — договор (ценная бумага), дающий покупателю право купить или продать определенную ценную бумагу или товар по фиксированной цене после истечения определенного времени или на определенную дату. Покупатель опциона выплачивает премию его продавцу взамен на его обязательство реализовать вышеуказанное право.

- *Варрант* (warrant) — разновидность опциона, дающего возможность его владельцу приобрести у эмитента на льготных условиях определенное количество акций в течение определенного периода.

• **Фьючерс (futures)** — обязательные для исполнения стандартные краткосрочные контракты на покупку или продажу определенной ценной бумаги, валюты или товара по определенной цене на определенную дату в будущем.

• **Форвардный курс (forward rate)** — соглашение о размере процентной ставки, которая будет выплачена в установленный день на условную неизменную сумму основного долга и которая может быть выше или ниже текущей рыночной процентной ставки на данный день.

• **Своп (swap)** — соглашение, предусматривающее обмен через определенное время и на основе согласованных правил платежами по одной и той же задолженности. Своп по процентным ставкам предусматривает обмен платежа в соответствии с одним типом процентной ставки на другой (фиксированный процент на плавающий процент). Своп по обменному курсу предусматривает обмен одной и той же суммы денег, выраженной в двух различных валютах.

Портфельные инвестиции в каждую из перечисленных разновидностей иностранных ценных бумаг учитываются в разбивке на инвестиции, осуществленные денежными властями (центральным или государственным банком), центральным правительством (обычно министерством финансов), коммерческими банками и всеми другими.

Причины зарубежных портфельных инвестиций

В целом они близки к причинам прямых зарубежных инвестиций с поправкой на то, что в результате осуществления портфельных инвестиций инвестор не приобретает права контроля за предприятием, в которое вложен капитал. Однако в то же время ликвидность портфельных инвестиций, то есть способность быстро превратить ценные бумаги в наличную валюту, значительно выше, чем у прямых инвестиций. Главная причина осуществления портфельных ин-

вестиций — стремление разместить капитал в той стране и в таких ценных бумагах, в которых он будет приносить максимальную прибыль при допустимом уровне риска. В известном смысле портфельные инвестиции рассматриваются как средство защиты денег от инфляции и получения спекулятивного дохода. При этом ни отрасли, ни типы ценных бумаг, в которые осуществляются инвестиции, особого значения не имеют, если они дают желаемый доход за счет роста курсовой стоимости и выплачиваемых дивидендов.

Встречные международные потоки портфельных инвестиций объясняются возможностью диверсифицировать риск. Обычно чем выше прибыльность тех или иных ценных бумаг, тем выше риск, связанный с их приобретением. Для сокращения уровня риска портфельных инвестиций может быть использовано международное инвестирование. Допустим, что акции компании А в стране I и акции компании В в стране II дают в среднем 30% прибыли. Однако с одинаковой вероятностью акции А могут дать доход от 20 до 40%, а акции В — от 10 до 50%. Очевидно, что поскольку разброс значения дохода для акций В значительно больше, то инвестиции в них более рискованны по сравнению с акциями А. Теория инвестиционного портфеля говорит, что доходы по разным акциям имеют обратную зависимость с течением времени и заданный доход может быть получен при сниженном уровне риска или повышенный доход — при заданном уровне риска. Поэтому если портфельные инвесторы из страны I купят акции В, а портфельные инвесторы из страны II купят акции А, то и для тех и для других возникает возможность уменьшить риск и увеличить доход.

Оценка объемов портфельных инвестиций

Объемы портфельных инвестиций учитываются в текущих рыночных ценах на момент совершения международ-

ТАБЛИЦА 9.5

Ежегодные портфельные зарубежные инвестиции
(в млрд. долл.)

		1987 г.	1990 г.	1993 г.
Всего	Вывоз	120,7	187,4	506,4
	Ввоз	133,8	189,1	669,1
Развитые страны	Вывоз	123,4	170,1	495,3
	Ввоз	124,9	154,6	573,1
Развивающиеся страны	Вывоз	-1,8	17,1	3,2
	Ввоз	0,5	20,3	80,7
Международные организации	Вывоз	0,9	0,2	7,9
	Ввоз	8,4	14,2	15,3

Источник: IMF. Balance of Payments Statistics Yearbook. — 1994. — Part 2. — P. 68.

ной сделки с ними. Колебания рыночной цены ценных бумаг в то время, когда они хранятся у инвестора, для целей платежного баланса не учитываются.

Как и в случае прямых инвестиций, более 90% портфельных зарубежных инвестиций осуществляются между развитыми странами и растут темпами, значительно опережающими прямые инвестиции. Вывоз портфельных инвестиций развивающимися странами очень нестабилен, а в отдельные годы наблюдался даже нетто-отток портфельных инвестиций из развивающихся стран. Международные организации также активно приобретают иностранные ценные бумаги.

Международный рынок портфельных инвестиций значительно больше по объему международного рынка прямых инвестиций. Однако он значительно меньше совокупного внутреннего рынка портфельных инвестиций развитых стран. Оборот во внутренней торговле ценными бумагами оценивается в более чем 1 трлн. долл. в день, что в четыре раза больше, чем в середине 80-х годов. На протяжении всей истории портфельных инвестиций портфельные инвесторы отдают абсолютное предпочтение покупке национальных ценных бумаг по сравнению с иностранными.

Американские инвесторы держат 94% своего капитала в американских ценных бумагах. Для Японии, Великобритании и Германии этот показатель превышает 85%. В числе причин концентрации портфельных инвестиций на внутреннем рынке развитых стран — большая ясность национального законодательства по ценным бумагам, большая развитость инфраструктуры рынка, наличие больших гарантий исполнения контрактных обязательств, более высокая ликвидность национальных ценных бумаг, более высокие издержки на проведение международных сделок с ценными бумагами. По оценкам, не более 5–10% портфельных инвестиций реально выходят за пределы национальных границ и вкладываются в иностранные ценные бумаги.

Итак, зарубежные портфельные инвестиции представляют собой вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Эти бумаги могут быть либо акционерными ценными бумагами, удостоверяющими имущественное право их владельца, либо долговыми ценными бумагами, удостоверяющими отношение займа. Главная причина осуществления портфельных инвестиций — стремление раз-

местить капитал в той стране и в таких ценных бумагах, в которых он будет приносить максимальную прибыль при допустимом уровне риска. Более 90%

портфельных зарубежных инвестиций осуществляются между развитыми странами и растут темпами, значительно опережающими прямые инвестиции.

6. МЕЖДУНАРОДНОЕ ЗАИМСТВОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ

По древним французским и германским законам должник должен был отрабатывать долг кредитору или подвергался аресту в оковах, пока не заплатит долга, а кредитор обязывался должника «кормить и не увечить». На Руси в те времена полагался «правед и выдача должника истцу годовую до искупа».

В.А.Гиляровский. «Москва и москвичи»

Международное заимствование и кредитование стало результатом развития, с одной стороны, внутреннего кредитного рынка наиболее развитых стран мира, а с другой — ответом на потребность финансирования международной торговли. На межгосударственном уровне потребность в кредитовании возникает в связи с необходимостью покрытия отрицательных сальдо международных расчетов. В наше время наказание лиц, фирм и стран за невыполнение обязательств по кредитным, и особенно международным кредитным, договорам имеет несколько иные формы, чем в старину в Германии, Франции или на Руси. Правда, подрыв кредитной репутации может оказаться куда более чувствительным наказанием, чем даже сидение в яме.

Инструменты международного кредитования

Международное движение ссудного капитала, связанное с межгосударственными кредитами и банковскими депозитами, обычно относится в платежном балансе к понятию прочих инвестиций. Это остаточная категория инвестиций, включающая все остальные межгосударственные передвижения капитала, не отнесенные к прямым, портфельным инвестициям или резервным активам.

@ *Международное заимствование и кредитование* (international borrowing and lending) — выдача и получение средств взаймы на срок, предусматривающий выплату процента за их использование.

В международных масштабах в качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал из государственных источников, хотя международное кредитование из частных источников также достигает весьма внушительных объемов. Основные инструменты международного заимствования и кредитования, находящие отражение в платежном балансе, следующие:

- *Торговые кредиты* (trade credits) — требования и пассивы, возникающие в результате прямого предоставления кредита поставщиками и покупателями по сделкам с товарами и услугами, и авансовые платежи за работу, которая осуществляется в связи с такими сделками. Торговые кредиты могут предоставляться как правительствами, так и частными предприятиями и другими неправительственными организациями. Большинство из них являются краткосрочными.

- *Займы* (loans) — финансовые активы, возникающие вследствие прямого одолжения средств кредитором заемщику, в результате которого кредитор либо не получает никакого письменно-

го гарантийного обязательства от заемщика, либо получает долговую ценную бумагу. К числу займов относятся займы на финансирование торговли, другие займы и авансы, включая ипотечные займы, финансовые лизы, а также кредиты МВФ. Займы могут предоставляться и получаться денежными властями, правительством, банками и другими секторами и делятся на краткосрочные и долгосрочные.

- **Валюта** (currency) — банкноты и монеты, находящиеся в обращении и используемые для осуществления платежей. Национальная валюта, находящаяся в распоряжении нерезидентов, считается пассивом, а иностранная валюта, находящаяся в распоряжении резидентов, — активом. Валюта может находиться в распоряжении денежных властей и банков.

- **Депозиты** (deposits) — деноминированные в местной или иностранной валюте переводные депозиты, которые беспрепятственно по первому требованию превращаются в наличные деньги и могут быть использованы для осуществления платежей. Депозиты резидентов за рубежом считаются пассивом, депозиты нерезидентов внутри данной страны — активом. Депозиты осуществляются денежными властями и банками.

- **Прочие активы и пассивы** (other assets and liabilities) — остаточная категория, к которой относятся все прочие виды движения капитала, например взносы стран в международные организации.

Межвременная торговля

Обычно теория международной экономики считает международное заимствование и кредитование особым видом международной торговли на том основании, что большая часть международных кредитов предназначена для обслуживания торгового оборота.

@ **Межвременная торговля** (inter-temporal trade) — повышенное текущее

потребление за счет сокращения потребления в будущем (заимствование) или заниженное текущее потребление в пользу большего потребления в будущем (кредитование).

Перед любой страной стоит выбор: потреблять ли все произведенное сегодня или часть отложить на будущее? Если страна заимствует средства за границей сегодня, потребляя тем самым больше, чем производит, то через какое-то время ей придется выплачивать заем с процентами, отнимая средства от будущего потребления. Тем самым будущее потребление как бы продается, а взамен покупается текущее потребление.

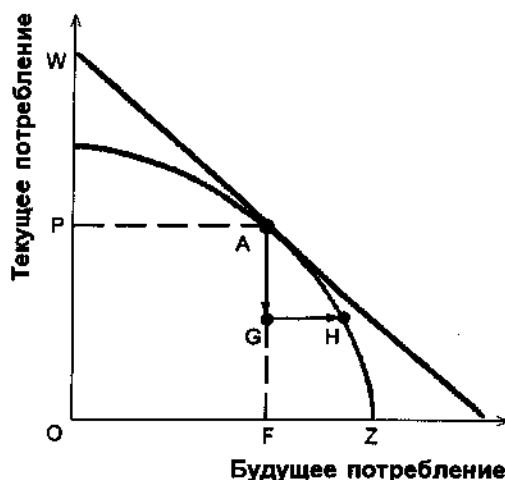


Рис. 9.5. Альтернативы потребления в межвременной торговле

Чтобы представить межвременную торговлю графически, на горизонтальной оси надо отложить будущее потребление, а на вертикальной — текущее потребление и построить кривую производственных возможностей так, как это делалось в предыдущих главах. В случае межвременной торговли кривая производственных возможностей будет показывать выбор между потреблением определенного количества товара сегодня или в будущем (рис. 9.5). Так, если производство страны состав-

ляет А, то сегодня она может потратить ОР какого-то товара, а в будущем — ОВ. Если страна сократит текущее потребление до АС, то, дав сэкономленные ресурсы в кредит и получив их назад с процентом, она сможет расширить будущее потребление на СН. Отрезок ОВ показывает полную стоимость текущего производства и потребления данного товара страной. Если же предположить, что сегодня страна вообще не потребляет данный товар, а дает высвобождаемые средства ОВ займы в целях расширения будущего потребления, то при процентной ставке g , их стоимость в будущем составит $ОВ(1+g)=ОЗ$. Страна получит от заемщика на $ОВ \times g$ больше средств, чем она предоставила займы, за счет которых сможет расширить свое потребление в будущем. Коэффициент $1+g$ показывает стоимость потребления в будущем, выраженную через стоимость текущего потребления.

Разумеется, в различных странах очертания кривой производственных возможностей в межвременной торговле, построенной таким образом, существенно отличаются. Одни страны уже сегодня предпочитают потреблять больше, чем производят, и поэтому занимают средства на мировом рынке. Другие страны, напротив, предпочитают ограничивать свое потребление сегодня в пользу увеличения его объема в будущем и предоставляют кредиты. Это оказывается основанием для развития между ними межвременной торговли, что на практике означает предоставление и получение международных займов и кредитов.

Представим, что существуют страна I, которая потребляет больше, чем производит, и страна II, которая производит больше, чем потребляет (рис. 9.6). Отложив по горизонтальной оси текущее потребление, а по вертикальной — коэффициент $1+g$, можно построить кривую текущего спроса страны I, который увеличивается по мере сокращения процентной ставки, и текущего предложения страны II, которое увеличивается по мере роста процентной ставки. В усло-

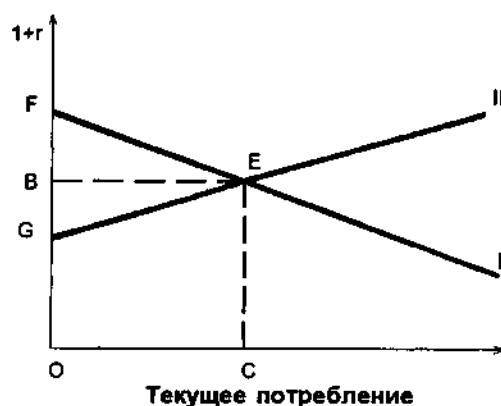


Рис. 9.6. Международное кредитование с точки зрения межвременной торговли

виях отсутствия движения капитала между странами процентная ставка в стране I составляет OF, тогда как в стране II — только OG. Это означает, что страна I имеет относительное преимущество перед страной II с точки зрения будущего потребления.

После того как возникнет возможность межгосударственного перемещения капитала, страна I немедленно возьмет кредит у страны II, поскольку стране I надо финансировать свое непомерно большое текущее потребление. А страна II будет рада дать такой кредит, поскольку процентная ставка в стране I выше. Инвесторы страны II начнут давать кредиты стране I, заменяя тем самым свое текущее потребление на будущее. В результате перелива капитала процентные ставки в двух странах выравниваются на уровне ОВ и текущий спрос сравняется с текущим предложением в точке E. Она показывает, что страна I взяла кредит в размере ОС, который в будущем, учитывая процент, ей придется выплатить в сумме $ОС(1+g)$. Штрихованный сегмент ОВЕС показывает сумму, которую при текущей процентной ставке ОВ стране I придется выплатить в будущем в обмен на повышенное потребление в настоящем.

Поскольку в условиях отсутствия торговли процентная ставка в стране I

выше, постольку с точки зрения размещения капитала она более привлекательна, чем страна II. После того как возникает возможность межгосударственного перелива капитала, инвесторы начнут наращивать предоставление кредитов стране I и сокращать их стране II. В результате межстранового перетока капитала процентная ставка в стране I будет снижаться, а в стране II — расти, пока не сойдутся на каком-то общем уровне. По мере того как процентная ставка в стране I будет падать, текущее потребление там будет расти, поскольку интерес инвесторов к сбережениям будет падать, а к текущему потреблению — расти. По мере роста процентной ставки в стране II текущее потребление там будет сокращаться, поскольку у инвесторов появится интерес сберегать на будущее. Процентная ставка определяется соотношением спроса и предложения на потребление в будущем.

Оценка объемов международного кредитования

Международное заимствование и кредитование обычно показываются в разбивке на долгосрочное и краткосрочное заимствование и кредитование и тра-

диционно выражаются в суммах нетто (международное кредитование минус заимствование). В совокупном платежном балансе выдача и оплата международных кредитов показываются только в разбивке на кредиты, выдаваемые правительствами за счет государственного бюджета, кредиты, выдаваемые денежными властями (центральным или государственным банком) и коммерческими банками, а также всеми остальными организациями.

В рамках межправительственных кредитов правительство трактуется широко и включает международные организации на том основании, что основная масса тех из них, которые предоставляют международные кредиты (например, Мировой банк, МВФ), являются межправительственными. В категорию межбанковских кредитов слиты денежные власти и коммерческие банки по той причине, что нередко центральные банки предоставляют международные кредиты через коммерческие банки и отличить их от собственных кредитов коммерческих банков практически невозможно. К середине 90-х годов примерно 50% международных кредитов составляли межбанковские кредиты, 30% приходилось на межправительственные кредиты и 20% — на кредиты прочих организаций (табл. 9.6).

ТАБЛИЦА 9.6

Международное движение ссудного капитала
(в млрд. долл.)

		1987 г.	1990 г.	1993 г.
Всего	Выдача	-153,4	-249,8	-275,9
	Оплата	95,8	152,5	223,4
Межправительственные кредиты	Выдача	-58,3	-84,7	-88,5
	Оплата	35,3	47,6	51,6
Межбанковские кредиты	Выдача	-64,8	-124,7	-147,0
	Оплата	41,9	79,1	137,4
Прочие кредиты	Выдача	-30,3	-40,4	-40,4
	Оплата	18,6	25,8	34,4

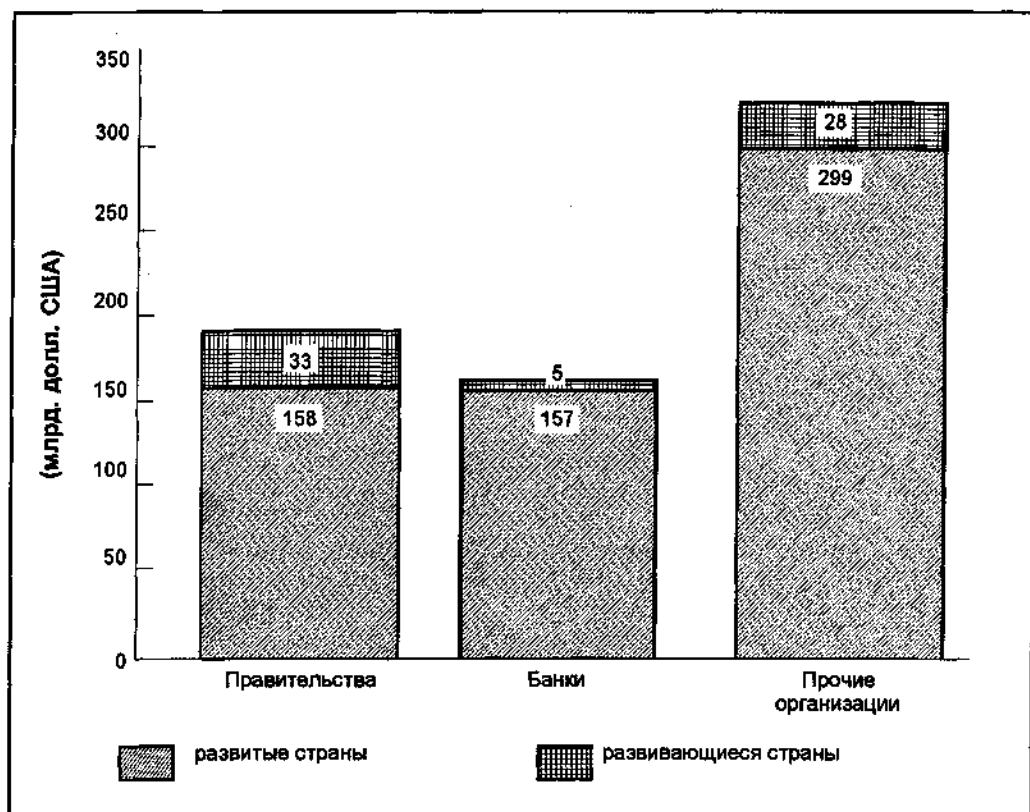


Рис. 9.7. Получение международных кредитов

Главными кредиторами являются правительства Японии, Германии, Франции и США, банки Германии, Японии и Голландии, прочие секторы Японии и Италии. Правительства отдельных развивающихся стран (Китай, ЮАР, Кувейт, Южная Корея) также предоставляют международные кредиты, однако их удельный вес в общемировом объеме кредитования незначителен. Крупнейшими получателями межправительственных кредитов являются Австралия, Дания и Швеция, из числа развивающихся стран — Мексика, Пакистан, Аргентина.

Так же как и в случае прямых и портфельных инвестиций, основной объем международного движения ссудного капитала приходится на развитые страны, которые являются главными кредитора-

ми и заемщиками. Доля развивающихся стран с трудом достигает 15–17% лишь в общем объеме межгосударственных кредитов, в которых более половины занимают кредиты, предоставляемые по линии международных организаций (рис. 9.7).

Итак, международное заимствование и кредитование предусматривают выдачу и получение средств займа на срок, предусматривающий выплату процента за их использование. Основные инструменты международного заимствования и кредитования — торговые кредиты, займы, валюта, депозиты, прочие активы и пассивы. Международное заимствование и кредитование рассматриваются через призму межвременной торговли, предполагающей повышенное текущее потребление за счет сокраще-

ния потребления в будущем (заимствование) или заниженное текущее потребление в пользу большего потребления в будущем (кредитование). К середине 90-х годов примерно 50% меж-

дународных кредитов составляли межбанковские кредиты, 30% приходилось на межправительственные кредиты и 20% — на кредиты прочих организаций.

7. РЕЗЮМЕ

1. Движение факторов производства приводит к большему росту совокупного производства в торгующих странах по сравнению с международной торговлей и выравниванию цен товаров, произведенных с помощью этих факторов. Международное движение факторов производства обычно является предметом более жесткого государственного регулирования, чем международная торговля товарами. В результате международного движения факторов производства владельцы относительно избыточных факторов производства выигрывают, владельцы относительно недостаточных факторов производства проигрывают. Международное движение факторов производства замещает международную торговлю товарами в случае, если ее причиной являются различия в обеспеченности стран факторами производства. Международное движение факторов производства дополняет международную торговлю товарами в случае, если в основе торговли лежат иные, нежели различия в обеспеченности факторами производства, причины.

2. В соответствии с правилом Вальраса баланс торговли товарами и услугами должен быть равен с противоположным знаком балансу движения капитала. Между странами перемещается государственный и частный, предпринимательский и ссудный, долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный капитал. С практической точки зрения наиболее важным является функциональное деление капитала на прямые инвестиции, портфельные инвестиции и прочие инвестиции, среди которых основную роль играют международные займы и банковские депозиты.

3. Прямые зарубежные инвестиции представляют собой приобретение длительного интереса резидентом одной страны (прямым инвестором) в предприятии-резиденте другой страны (предприятии с прямыми инвестициями). Их главной причиной является стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль, и диверсифицировать риск. Международное передвижение капитала приводит к увеличению совокупного мирового производства за счет более эффективного перераспределения и использования факторов производства. Подавляющая часть прямых зарубежных инвестиций осуществляется между развитыми странами в форме перекрестного инвестирования. Государство оказывает поддержку прямым зарубежным инвестициям через предоставление государственных гарантий инвесторам, страхование, исключение двойного налогообложения, урегулирование инвестиционных споров по дипломатическим и административным каналам.

4. Главным признаком международной корпорации является осуществление ею прямых международных инвестиций из страны базирования, в которой располагается ее головное подразделение, в принимающие страны, в которых она имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы. Международные корпорации имеют форму либо транснациональной корпорации (ТНК), головная компания которой принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира, либо многонациональной корпорации (МНК), головная компания которой принадлежит капиталу двух и более

стран. Главная идея неформально признаваемых правил международного инвестирования заключается в обеспечении максимальной свободы международного перемещения капитала и либерализации национальных рынков капитала. Торговля между подразделениями ТНК происходит на основе отличающихся от рыночных цен внутрикорпорационной торговли — трансфертных цен, используемых для перевода прибыли и сокращения налогов.

5. Зарубежные портфельные инвестиции представляют собой вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Эти бумаги могут быть либо акционерными ценными бумагами, удостоверяющими имущественное право их владельца, либо долговыми ценными бумагами, удостоверяющими отношение займа. Главная причина осуществления портфельных инвестиций — стремление разместить капитал в той стране и в таких ценных бумагах, в которых он будет приносить максимальную прибыль при допустимом

уровне риска. Более 90% портфельных зарубежных инвестиций осуществляются между развитыми странами и растут темпами, значительно опережающими прямые инвестиции.

6. Международное заимствование и кредитование предусматривают выдачу и получение средств займа на срок, предусматривающий выплату процента за их использование. Основные инструменты международного заимствования и кредитования — торговые кредиты, займы, валюта, депозиты, прочие активы и пассивы. Международное заимствование и кредитование рассматриваются через призму межвременной торговли, предполагающей повышенное текущее потребление за счет сокращения потребления в будущем (заимствование) или заниженное текущее потребление в пользу большего потребления в будущем (кредитование). К середине 90-х годов примерно 50% международных кредитов составляли межбанковские кредиты, 30% приходилось на межправительственные кредиты и 20% — на кредиты прочих организаций.

8. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы на повторение

1. Могут ли международная торговля и международное движение факторов производства замещать друг друга?

2. Как объясняется международное движение факторов производства:

а) теорией сравнительных преимуществ;

б) теорией соотношения факторов производства?

3. Как соотносятся торговля товарами и движение капитала по теории Вальраса?

4. Назовите основные формы капитала по источникам его происхождения, по характеру использования, по срокам вложения и по исполняемым функциям.

5. Что такое инвестиционная позиция?

6. Дайте определения основных понятий в области прямых инвестиций (прямая иностранная инвестиция, предприятие с иностранными инвестициями, прямой инвестор, трансфертные цены).

7. В чем заключаются причины экспорта и импорта прямых инвестиций?

8. Какие экономические эффекты возникают в результате прямых инвестиций?

9. Каковы пути государственной поддержки прямых инвестиций?

10. Дайте определение основных понятий, относящихся к международным корпорациям (транснациональ-

ная и многонациональная корпорация, страна базирования, принимающая страна).

11. Сформулируйте основные правила международного инвестирования.

12. Что такое портфельные инвестиции и каковы основные виды цен-

ных бумаг, в которые осуществляются портфельные инвестиции?

13. Дайте определение международного заимствования и кредитования.

14. В чем заключается концепция межвременной торговли?

Проблемы для обсуждения

15. В каком случае при свободном передвижении факторов производства между странами может сократиться торговля товарами?

16. Как теория международной торговли Хекшера—Олина рассматривает международную торговлю товарами и международное движение факторов капитала — как взаимозаменяющие или взаимодополняющие элементы? Почему?

17. В России процентные ставки относительно выше, чем в Европе. Если пренебречь проблемой риска, с точки зрения межвременной торговли заинтересованы ли инвесторы в Западной Европе сократить текущее потребление во имя увеличения потребления в будущем? В чем выразится их интерес на практике?

18. В какой из стран будет большая склонность к текущему и в какой — к будущему потреблению?

а) Туркменистане, где существуют большие запасы газа, не требующие крупных инвестиций для их разработки;

б) Японии, опережающей другие страны по темпам развития новейших технологий;

в) Эстонии, активно совершающей экономические реформы и быстро перешедшей к рыночной экономике?

19. В чем сходство и различие между:

а) зарубежными прямыми и портфельными инвестициями;

б) зарубежными прямыми инвестициями и международными займами;

в) зарубежными портфельными инвестициями и международными займами?

20. Снятие ограничений на пути международного передвижения капитала ведет к увеличению темпов экономического роста всех участвующих стран. Справедливо ли это утверждение? Почему?

Задачи

21. Какие из следующих видов инвестиций считаются прямыми, а какие — портфельными:

А. Американский банк CS First Boston купил акции российской компании «Лукойл» на 20 млн. долл. Общая стоимость выпуска акций составляет 600 млн. долл.

Б. Российский банк «Столичный» приобрел здание в Амстердаме, в котором открыл свой филиал в Голландии.

В. Владимирский тракторный завод увеличил свою долю в уставном

капитале находящегося в США совместного российско-американского предприятия по сбыту тракторов с 51 до 75%.

Г. Российская фирма «Броксервис» по поручению клиента из ФРГ приобрела 11% текущего выпуска акций «Сургутнефтегаз».

Д. Канадская фирма «МакДональдс» открыла очередной ресторан в Москве.

Е. Американо-российский инвестиционный фонд разместил 100 млн. долл. в российских государственных кратко-

срочных обязательствах (ГКО) и облигациях федерального займа (ОФЗ).

22. В 70 — начале 80-х годов латиноамериканские страны активно брали международные займы, что привело к долговому кризису. В то же время страны Юго-Восточной Азии активно инвестировали свой капитал, что позволило им сделать экономический рывок. С точки зрения теории межвременной торговли:

а) какие страны делали упор на текущее, а какие — на будущее потребление?

б) для какой группы стран реальная процентная ставка по международным займам будет выше?

в) какие товары — товары текущего или будущего потребления — будет экспортировать и импортировать каждая из групп стран?

г) по каким еще причинам международные кредиты могут предоставляться Латинской Америке по более высоким процентным ставкам, чем странам Юго-Восточной Азии?

23. «Кока-Кола», американский производитель прохладительных напитков, продает их концентрат в Россию. Однако российское правительство вводит высокий импортный тариф на ввоз «Кока-Колы», чтобы защитить российских производителей, и увеличивает налог на прибыль иностранных компаний. Какие шаги может предпринять «Кока-Кола», чтобы:

а) не уступить долю российского рынка местным конкурентам;

б) сократить объем налогов на прибыль, выплачиваемых в России;

в) гарантировать сохранность своих активов в России?

Глава 10

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

— Ну да. Поезжай в Париж. Там подмолотишь! Правда, будут некоторые затруднения с визой, но ты, папаша, не грусти. Если Бриан тебя полюбит, ты заживешь недурно: устроишься лейб-гробовщиком при парижском муниципалитете. А здесь и своих гробовщиков хватает.

И. Ильф, Е. Петров. «Двенадцать стульев»

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Выплаты занятым
Иммиграция
Миграция рабочей силы
Миграционное сальдо
Перемещения мигрантов
Переводы работников

Реэмиграция
Трудовой доход
Частные неоплаченные переводы
«Утечка мозгов»
Эмиграция

1. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Международное разделение труда как высшая ступень развития общественно-территориального разделения труда между странами, предусматривающая устойчивую концентрацию производства определенной продукции в отдельных странах, предусматривает наличие в различных странах трудовых ресурсов различного объема и квалификационного состава. Широкая трактовка международного разделения труда как обособления отдельных видов человеческой деятельности необязательно подразумевает его последующую кооперацию — основанный на международном разделении труда устойчивый обмен между странами продуктами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью. Но если такая кооперация осуществляется, то происходит она может в двух формах: международного обмена товарами (международной торговли), произведенными на основе разделения труда, либо на основе межгосударственного перемеще-

ния самого труда — международной трудовой миграции. Например, гробовщиков из России во Францию, как у Ильфа и Петрова.

Виды трудовой миграции

Различают внутреннюю миграцию рабочей силы, происходящую между регионами одного государства, и внешнюю миграцию, затрагивающую несколько стран. Наука международной экономики занимается внешней миграцией рабочей силы и ее экономическими причинами. Основные понятия, используемые при изучении проблем международной миграции, следующие:

@ *Миграция рабочей силы* (labor force migration) — переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Пример 10.1

Первым массовым перемещением трудящихся в новое время стал целенаправленный завоз рабов из Африки на Американский континент, в результате чего в XVII–XIX вв. население Африки не только не увеличилось, но и сократилось. После запрета рабства в США началась вторая крупная волна эмиграции из стран Старого света в страны Нового света. Если в первой половине прошлого века преобладала международная миграция промышленных рабочих, то к концу прошлого столетия наиболее активными мигрантами стали разорившиеся крестьяне. После Второй мировой войны на мировой рынок труда вышла научно-техническая интеллигенция и квалифицированные рабочие.

Общее количество мигрантов поддается лишь весьма приблизительной оценке. Считается, что в мире в середине 90-х гг. постоянно около 125 млн. человек находились за пределами тех стран, гражданами которых они являются. В последние годы в мире переезжают из страны в страну порядка 20 млн. человек в год. Общее количество иностранных рабочих в США составляет около 7 млн., в Западной Европе — 6,5 млн., Латинской Америке — 4 млн., странах Ближнего Востока и Северной Африки — 3 млн. человек. На труде иммигрантов держатся целые отрасли промышленности: во Франции $\frac{1}{4}$ занятых в строительстве и $\frac{1}{3}$ в автомобилестроении — иммигранты, в Бельгии половина всех горняков — иммигранты, в Швейцарии 40% строительных рабочих — иммигранты.

@ *Иммиграция* (immigration) — въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.

@ *Эмиграция* (emigration) — выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.

@ *Миграционное сальдо* (net migration) — разность иммиграции из страны и эмиграции в страну.

@ «*Утечка мозгов*» («brain drain») — международная миграция высококвалифицированных кадров.

@ *Резмиграция* (re-emigration) — возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Международная миграция рабочей силы возникла многие столетия назад и за прошедшее с тех пор время претерпела серьезные изменения (пример 10.1). Наиболее активная теоретическая разработка проблем международной миграции началась с конца 60-х годов в рамках моделей экономического роста. Их основная идея заключается в том, что международное перемещение рабочей силы, как одного из факторов производства, оказывает влияние на темпы эконо-

номического роста, ее причиной являются межстрановые различия в уровне оплаты труда¹. Сторонники неоклассического подхода, в соответствии с которым каждый человек получает и потребляет предельный продукт своего труда, считают, что эмиграция приводит к росту благосостояния принимающей страны, причем экономическое развитие государства, из которого происходит эмиграция, остается прежним или, во всяком случае, не ухудшается.

Неокейнсианцы признавали возможность ухудшения в результате миграции экономического положения страны, экспортирующей рабочую силу, особенно если эмигрируют высококвалифицированные работники. В этой связи широко обсуждалась идея введения налога на «утечку мозгов», доходы от которого предлагалось передавать в распоряжение ООН и использовать на нужды развития². В последние годы акцент в

¹ См. Schultz T.W. Investing in Human Capital. — N.Y., 1971; Investing in People. — Los Angeles, 1981; Lucas R.E. On the Mechanism of Economic Development // Journal of Monetary Economics. — 1988. — No.22. — P.3–42.

² Bhagwati J. ed. Taxing the Brain Drain: a Proposal. — Vol.1–2. — Amsterdam, 1976.

анализе миграции сместился на исследование аккумуляции человеческого капитала как эндогенного фактора экономического роста стран. Исходя из того, что накопленный человеческий потенциал является важнейшей предпосылкой экономического развития, в рамках этой группы моделей международная миграция является одним из объяснений различий в темпах экономического роста между странами¹.

Экономические эффекты миграции

Международная миграция рабочей силы может осуществляться как по экономическим, так и по внеэкономическим причинам. В число последних включаются политические и религиозные причины, объединение и распад государств, природные бедствия, войны, экологические проблемы, причины личного характера. Каждая из этих и многие другие неэкономические причины способны привести и приводят к крупным межгосударственным перемещениям рабочей силы, которые будут иметь те же экономические последствия, что и международная миграция рабочей силы, по экономическим причинам, под которыми понимаются главным образом межстрановые различия в оплате труда.

Для анализа экономических причин международной миграции рабочей силы можно использовать те же методы, которые применялись для анализа международного движения капитала в предыдущей главе. Допустим, что главной и единственной причиной международного движения рабочей силы является различный уровень реальной средней заработной платы в разных странах. Пусть, как и прежде, в мире существу-

ют страна I, имеющая в своем распоряжении трудовые ресурсы в размере LA, и страна II, располагающая трудовыми ресурсами в размере AL' (рис. 10.1). В целом трудовые ресурсы, которыми располагают обе страны, составляют LL'.

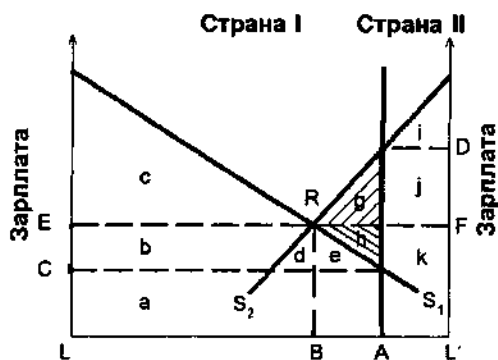


Рис. 10.1. Экономические эффекты трудовой миграции

Прямые S_1 и S_2 показывают рост стоимостного объема производства в зависимости от объемов используемой рабочей силы, соответственно, в стране I и стране II. Если международной трудовой миграции не существует, то страна I использует весь имеющийся у нее запас трудовых ресурсов внутри страны и обеспечивает средний уровень реальной заработной платы в размере LC, а страна II также использует весь имеющийся у нее запас трудовых ресурсов внутри страны и обеспечивает средний уровень реальной заработной платы в размере L'D. Объем производства страны I с помощью имеющихся у нее трудовых ресурсов составит $a+b+c+d+e+f$, а объем производства страны II — $i+j+k$. То, что $LC < L'D$, означает, что стоимость рабочей силы в стране I ниже, чем в стране II.

Предположим, что обе страны сняли ограничения на свободное межстрановое передвижение рабочей силы. Поскольку средняя реальная заработная плата в двух странах различна, часть работников АВ переместится из страны I

¹ См. Stokey N.L. Human Capital, Product Quality and Growth // Quarterly Journal of Economics. — 1991. — No.106. — P. 578–616; Rebelo S.T. Long-Run Analysis and Long-Run Growth // Journal of Political Economy. — 1991. — No.99. — P. 500–521.

в страну II, в результате чего зарплата в обеих странах сбалансируется на уровне BR. С одной стороны, объем производства с помощью трудовых ресурсов, как оставшихся в стране I, так и мигрировавших в страну II, составит в результате $a+b+c+d+e+f+h$, причем продукт $a+b+c+d$ производится трудящимися-гражданами данной страны, а $h+e+f$ — иностранными трудящимися, иммигрировавшими в страну II. При этом в результате более продуктивного использования трудовых ресурсов за счет их частичного перелива в страну II совокупный продукт, произведенный с помощью того же объема труда, оказывается больше, чем изначальный, на величину сегмента h . Доход трудящихся возрастает до $a+b+d+e+f+h$, тогда как доходность остальных факторов производства сокращается до сегмента c .

С другой стороны, приток трудовых мигрантов из страны I в страну II привел к снижению реальной зарплаты в ней с $L'D$ до $L'F=BR$. Однако в то же время за счет использования как своего труда, так и иностранного, пришедшего из страны I, в стране II произошло расширение объема внутреннего производства с $i+j+k$ до $i+j+k+g+h+e+f$. Правда, сегменты $h+e+f$ являются продуктом, произведенным иностранной рабочей силой, большую часть которого за вычетом подоходного налога надо отдать в виде зарплаты иностранным рабочим из страны I. Тем самым чистый рост внутреннего производства составит только сегмент g . Из-за падения средней реальной зарплаты в стране II доходы трудящихся в этой стране сократятся с $j+k$ до k , а доходы владельцев других факторов производства увеличатся с i до $i+g+j$. С точки зрения всего мира, в результате миграции трудящихся из одной страны в другую совокупный объем производства возрос с $[a+b+c+d+e+f]+[k+j+i]$ до $[a+b+c+d]+[e+f+g+$

$h+i+j+k]$, то есть на размер заштрихованных сегментов $g+h$, из которых h принадлежит стране I и возникает из-за более эффективного использования трудовых ресурсов страны I в результате их эмиграции в страну II, а g принадлежит стране II и возникает в результате увеличения объема трудовых ресурсов, которые используются страной II в результате их иммиграции из страны I.

В результате международной миграции трудовых ресурсов за рубеж перемещается товар особого свойства — рабочая сила. Его принципиальное отличие от других товаров заключается в том, что рабочая сила сама является фактором производства других товаров. Страна, экспортирующая рабочую силу, то есть откуда эмигрируют работники, обычно получает своеобразную оплату за такой экспорт в виде переводов обратно на родину части доходов эмигрантов. В условиях относительной избыточности трудовых ресурсов во многих странах вывоз рабочей силы помогает снизить безработицу, обеспечить приток денежных поступлений из-за рубежа. Но, с другой стороны, отлив высококвалифицированной рабочей силы приводит к снижению технологического потенциала экспортирующих стран, их общего научного и культурного уровня.

Итак, миграция рабочей силы представляет собой переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера, и может принимать форму эмиграции (выезда) и иммиграции (въезда). Миграция рабочей силы ведет к выравниванию уровней оплаты труда в различных странах. В результате миграции совокупный объем мирового производства возрастает вследствие более эффективного использования трудовых ресурсов за счет их междоународного перераспределения.

2. МАСШТАБЫ И НАПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Место беглецов за границы удобно наполнить можно приемом иностранных, ежели к тому употреблены будут пристойные меры.

*М. Ломоносов, «О сохранении и размножении
русского народа»*

Исторически, как засвидетельствовал в своем наставлении Михайло Ломоносов, международная миграция — явление далеко не новое. В условиях неразвитости статистики и пограничной системы потоки международных мигрантов на протяжении нескольких столетий вообще не фиксировались государственными органами. Да и сегодня определить точно объемы международного перемещения этого важнейшего фактора производства представляется довольно-таки сложным делом.

Количественные показатели

Наиболее приемлемыми количественными показателями межстранового перемещения трудовых ресурсов являются показатели, фиксируемые в платежном балансе. Как и в других случаях, нерезидентом считается частное лицо, находящееся в стране менее года. Если человек пребывает в стране более года, то в целях статистического учета он переклассифицируется в резиденты. В статистике платежного баланса показатели, связанные с миграцией рабочей силы, являются частью баланса текущих операций и классифицируются по трем статьям:

- *Трудовой доход (labor income), выплаты занятым (compensation of employees)* — зарплаты и прочие выплаты наличными или натурой, полученные частными лицами-нерезидентами за работу, выполненную для резидентов и оплаченную ими. В эту категорию включаются также и все выплаты резидентов в пенсионные, страховые и иные фонды, связанные с наймом на работу нерезидента. К кругу частных лиц-нерезидентов относятся

все иностранные работники, находящиеся в данной стране менее года, в том числе сезонные рабочие, рабочие из приграничных стран, приезжающие в данную страну на временные заработки, а также местный персонал иностранных посольств.

- *Перемещения мигрантов (migrants' transfers)* — оценочный денежный эквивалент стоимости имущества мигрантов, которое они перевозят с собой, перемещаясь в другую страну. При этом вывоз имущества эмигрантов в натуре показывается как экспорт товаров из страны, а его оценочный денежный эквивалент (как бы оплата за этот экспорт) — по данной статье.

- *Переводы работников (workers' remittances)* — пересылка денег и товаров мигрантами своим родственникам, оставшимся на родине. В случае пересылки товаров учитывается их оценочная стоимость.

Принципиальная разница между статьей «трудовые доходы» (которая в платежных балансах некоторых стран называется «выплаты занятым») и статьями «перемещения мигрантов» и «переводы работников» заключается в том, что в статье «трудовые доходы» учитываются доходы нерезидентов, то есть временно (сроком до 1 года) находящихся в данной стране. Во то же время в статьях «перемещение мигрантов» и «переводы работников» показываются доходы и расходы резидентов, то есть мигрантов, которые уехали с родины и остались за рубежом по крайней мере сроком более чем на год. Эти две статьи объединяются в рамках текущих операций в группу частных неоплаченных переводов.

- @ *Частные неоплаченные переводы (private unrequited transfers)* — оценоч-

ный денежный эквивалент имущества, перемещаемого мигрантами в момент их отъезда за границу и последующих посылок товаров на родину. Включает статьи «перемещение мигрантов» и «переводы работников».

На практике точно определить, по какой именно статье должны фиксироваться те или иные международные переводы, довольно сложно. Человек изначально может поехать за рубеж просто на временные заработки, но затем по каким-либо причинам задержаться там более чем на год, став мигрантом. И наоборот, люди, намеревавшиеся эмигрировать за рубеж навсегда, чье имущество было зарегистрировано как переводы работников, вдруг решают вернуться на родину, не прожив за рубежом и года. Общее правило, которое действует в данном случае, заключается в том, что учет ведется по состоянию на момент пересечения границы, и если даже позже выясняется, что запись была произведена неверно, ее, тем не менее, обычно не пересматривают.

Масштабы миграции

По приблизительным оценкам, ежегодное миграционное сальдо к середине 90-х годов составляло примерно 1 млн. человек, то есть в принимающие страны приезжало в среднем на 1 млн. человек больше, чем уезжало. По прогно-

зам, в ближайшие годы в связи со стабилизацией мировой экономики миграционное сальдо будет сокращаться.

Объемы ежегодных денежных потоков, связанных с международной миграцией, измеряются сотнями миллиардов долларов и вполне сопоставимы по масштабам с ежегодными прямыми зарубежными инвестициями (табл. 10.1).

На развитые страны приходится примерно $\frac{9}{10}$ всех выплат трудового дохода иностранным рабочим-нерезидентам и $\frac{2}{3}$ всех частных неоплаченных переводов, тогда как на все развивающиеся страны — только, соответственно, $\frac{1}{10}$ и $\frac{1}{3}$. Это означает, что в развитых странах сосредоточена основная доля временных рабочих-мигрантов и что именно туда эмигрируют трудоспособные работники из развивающихся стран, включая страны с переходной экономикой, которые становятся там резидентами. В рамках денежных потоков, связанных с трудовой миграцией, переводы работников занимают около 62%, трудовые доходы — около 31% и перемещение мигрантов — около 7%.

Наиболее крупные выплаты трудового дохода частным лицам-нерезидентам осуществляют Швейцария, ФРГ, Италия, Япония, Бельгия, США. В развивающемся мире наиболее активно иностранную рабочую силу используют ЮАР, Израиль, Малайзия, Кувейт. Наиболее крупные переводы частного характера осуществляются из основных развитых

ТАБЛИЦА 10.1

Денежные потоки, связанные с международной миграцией
(в млрд. долл.)

		1987 г.	1990 г.	1993 г.
Трудовой доход	Кредит	13,8	19,5	20,7
	Дебет	-16,0	-25,6	-26,7
Частные неоплаченные переводы	Кредит	64,9	100,1	95,6
	Дебет	-58,2	-91,8	-102,5
Итого	Кредит	78,7	119,6	116,3
	Дебет	-74,2	-117,4	-129,1

стран (США, Германии, Японии, Великобритании) и новых индустриальных и нефтедобывающих развивающихся стран (Кореи, Саудовской Аравии и Венесуэлы). Основными получателями переводов из-за рубежа являются развитые страны, в основном за счет перевода части зарплат работников иностранных подразделений ТНК, военнослужащих, размещенных за рубежом, сотрудников заграничного аппарата. Во многих развивающихся странах масштабы переводов частного характера составляют 25–50% доходов от товарного экспорта (Бангладеш, Буркина-Фасо, Египет, Греция, Ямайка, Малави, Марокко, Пакистан, Португалия, Шри-Ланка, Судан, Турция). В Иордании, Лесото, Йемене переводы достигают 10–50% ВВП.

С теоретической точки зрения доходы страны—экспортера рабочей силы далеко не ограничиваются переводами эмигрантов из-за рубежа, хотя они и составляют их основную долю. В числе прочих доходов, которые увеличивают совокупный ВВП и благоприятно сказываются на платежном балансе, — налоги, накладываемые на фирмы по трудоустройству за рубежом, прямые и портфельные инвестиции эмигрантов в экономику родной страны, сокращение расходов на обучение, здравоохранение и других расходов социального характера, которые покрываются для эмигрантов другими странами. Возвращаясь на родину, мигранты, по оценкам, привозят с собой еще столько же накоплений, сколько ими было переведено через банки. Более того, приобретая опыт работы за рубежом и повысив свою квалификацию, мигранты привозят этот опыт домой, в результате чего страна бесплатно получает дополнительные квалифицированные кадры.

Эмиграция оказывает весьма ощутимое положительное воздействие на экономику трудозыбыточных стран, поскольку отъезд работников за рубеж сокращает масштабы безработицы. Так, в 70-е годы египетское правительство, принимая программы борьбы с безработицей, специально закладывало в них

стимулирование эмиграции в страны Персидского залива. В Пуэрто-Рико закон о минимальной зарплате исходил из того, что по меньшей мере треть рабочей силы переедет в США.

«Утечка мозгов» является серьезной проблемой для большинства развивающихся стран, особенно в Африке (Малави, Судан, Заир, Замбия). Однако «утечка мозгов» в большинстве случаев прекращается, когда экономическое положение страны улучшается. Так, индийские ученые, вернувшиеся на родину после того, как они несколько лет работали в высокотехнологичных американских корпорациях в районе Силиконовой долины, стали основоположниками развития индийской промышленности по созданию новых компьютерных программ.

Экономические эффекты иммиграции зачастую упрощенно описываются как отрицательные, поскольку рабочие, приезжающие из-за рубежа, сокращают количество рабочих мест и увеличивают безработицу среди коренного населения. Не отрицая существования такой проблемы, необходимо, однако, отметить, что иммигранты привносят новый опыт, знания и навыки. США, Канада и Австралия — страны, возникшие в результате иммиграции. В других странах иммигранты привносят динамизм в экономическое развитие целых отраслей. Примером могут служить китайские промышленные рабочие в Индонезии и Малайзии, предприниматели из Гонконга в Канаде, индийские и ливанские бизнесмены в Африке, иорданские и палестинские служащие в нефтедобывающих странах Персидского залива. Более того, иммигранты во многих странах заполняют вакансии, на которые все равно нет претендентов среди местного населения. Неквалифицированные работники из Турции и Северной Африки составляют 60–80% иммиграции в ФРГ, Францию. На тяжелую работу охотно нанимаются палестинцы в Израиле, индонезийцы в Малайзии, боливийцы в Аргентине. Более того, некоторые отрасли производства, даю-

шие в том числе экспортный доход для стран, не выжили бы без иммигрантов. В числе примеров — горнорудная промышленность ЮАР, сельскохозяйственные плантации в Доминиканской Республике, Малайзии и Испании, каучуковая и резиновая промышленность Малайзии.

Нельзя, разумеется, отрицать и негативные последствия иммиграции, которые в развитых странах связаны прежде всего с понижением в результате притока иммигрантов реальных зарплат неквалифицированной рабочей силы. Например, в США один из каждых четырех занятых с образованием менее 12 классов — иммигрант. Иммигранты занимают места в секторах, производящих неторгуемые товары, которые в противном случае могли бы перейти к местным рабочим, в результате торговли оказавшимся вытесненными из секторов, производящих торгуемые товары.

Направления миграции

В силу экономических причин основные потоки мигрантов всегда на-

правлялись из стран с низкими личными доходами в страны с более высокими доходами. На протяжении всего послевоенного времени направления международной миграции непрерывно изменялись вслед за изменяющимися экономическими условиями. Вследствие отсутствия достоверной статистики международного переселения и широкого развития нелегальной миграции установить точно иерархичность основных направлений миграции достаточно сложно. Приблизительные представления о масштабах международной миграции дают данные о количестве населения стран мира, родившегося за границей (табл. 10.2).

Можно выделить следующие страны и регионы, являющиеся точками притяжения мигрантов из других стран (рис. 10.2):

- *США, Канада и Австралия.* Будучи наиболее экономически развитой страной современного мира, США являются основным направлением миграции как низкоквалифицированной, так и высококвалифицированной рабочей силы. Каждый год туда приезжает больше иммигрантов, чем во все остальные

ТАБЛИЦА 10.2

Население, родившееся за границей

	В млн. чел.		В % от всего населения	
	1965 г.	1985 г.	1965 г.	1985 г.
Мир в целом	75,9	105,5	2,3	2,2
Развитые страны и страны с переходной экономикой	31,0	47,4	3,5	4,5
в том числе				
Европа	15,6	23,0	3,5	4,7
Северная Америка	12,7	20,4	6,0	7,8
Развивающиеся страны	45,0	58,1	1,9	1,5
в том числе				
Юго-Восточная Азия	7,6	7,5	1,9	1,2
Северная Африка и Западная Азия	5,6	13,4	4,0	5,7
Южная Азия	18,7	19,2	2,8	1,8
Южная Америка	5,4	5,6	2,4	1,5
Африка к югу от Сахары	7,1	11,3	3,0	2,7

страны, вместе взятые. Основные потоки низкоквалифицированной рабочей силы направляются в США из близлежащих латиноамериканских стран — Мексики, стран Карибского бассейна. Высококвалифицированные работники иммигрируют в США практически из всех стран мира, включая Западную Европу, Латинскую Америку, Россию, Индию и т.д. Приток иммигрантов в США и Канаду к середине 90-х годов оценивается в 900 тыс. человек в год. В США легально иммигрируют 740 тыс. человек в год и эмигрируют 160 тыс. человек. Чистая иммиграция (миграционное сальдо) составляет 580 тыс.

• *Западная Европа.* Наиболее развитые западноевропейские страны, и прежде всего страны, входящие в Европейский союз, притягивают рабочую силу из менее развитых западноевропейских стран (Португалии, Мальты, Испании), арабских стран Северной Африки и Ближнего Востока, стран Африки к югу от Сахары, восточноевропейских стран и республик бывшего СССР. Миграции работников из африканских стран — бывших колоний западноевропейских государств способствуют общность языка, исторически сложившиеся традиционные торговые и иные связи. Притоки иммигрантов в Западную Европу в середине 90-х годов оценивались на уровне 180 тыс. человек в год. Более того, в рамках западноевропейской интеграции создан и развивается общий рынок рабочей силы, предполагающий свободу перемещения работников между странами Европейского союза и унификацию трудового законодательства.

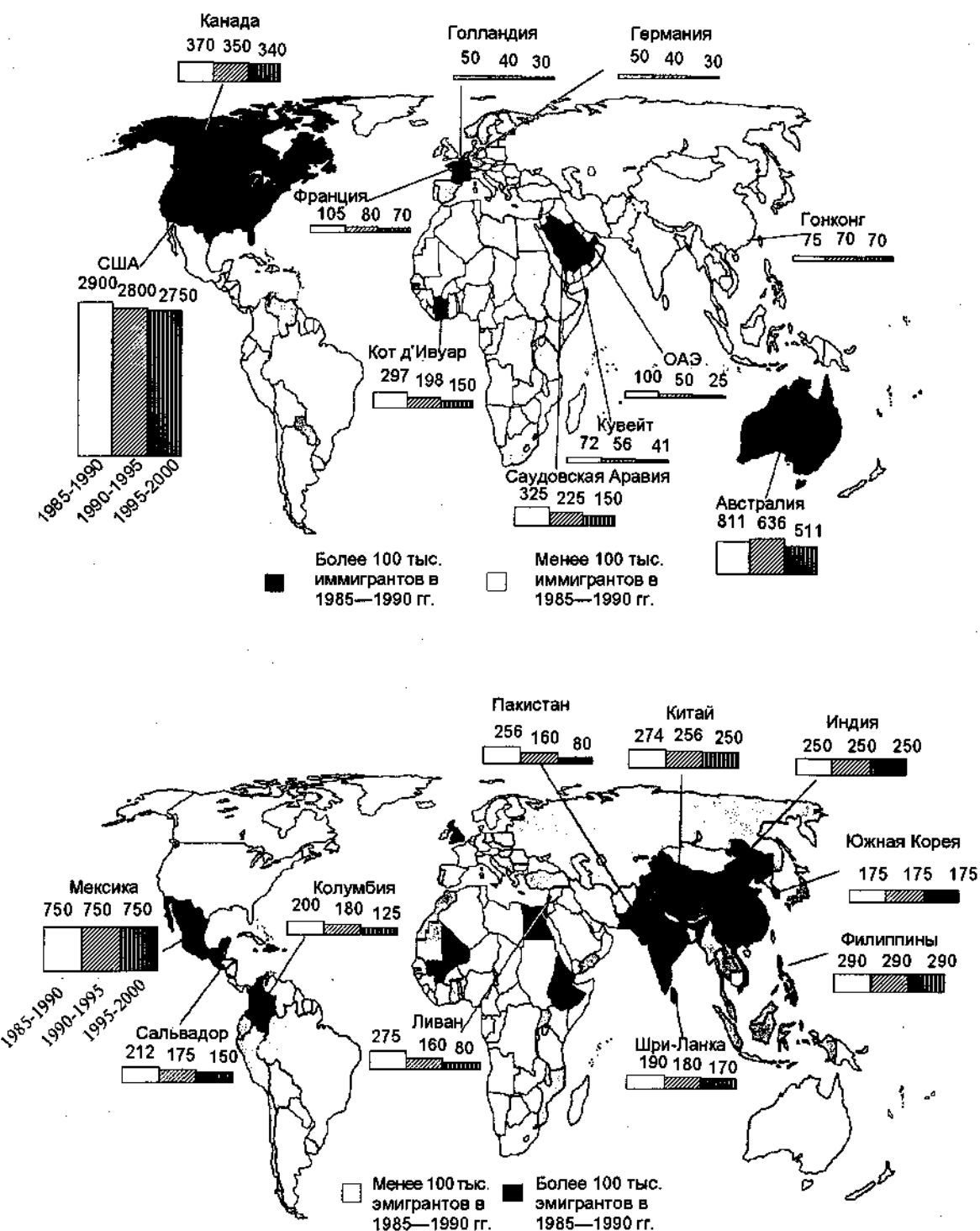
• *Ближний Восток.* Нефтедобывающие страны этого региона привлекают дешевую иностранную рабочую силу на тяжелые низкооплачиваемые работы. Рабочие приезжают в основном из соседних арабских стран, а также из Индии, Пакистана, Бангладеш, Кореи, Филиппин. Более половины рабочей силы Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратов, Катара, Бахрейна, Кувейта и Омана составляют иностранные рабочие.

• *Другие развивающиеся страны.* Новый феномен 90-х годов — интенсификация трудовой миграции среди самих развивающихся стран. Обычно потоки работников направляются в те страны, которые быстрее продвигаются по пути экономических реформ. Так, в Латинской Америке сезонные рабочие и рабочие на сборочные предприятия направляются в Аргентину и Мексику. В Африке к югу от Сахары на Берег Слоновой Кости, Нигерию и ЮАР приходится более половины притока всех иммигрантов. В результате войны в Персидском заливе в 1991 году около 1 млн. египтян покинули Ирак, 800 тыс. йеменцев уехали из Саудовской Аравии и около 500 тыс. палестинских и иорданских рабочих покинули Кувейт, куда на их место приехали рабочие из Индии и Египта.

• *Новые индустриальные страны.* В связи с бурным развитием этих государств Юго-Восточной Азии туда значительно увеличился приток иммигрантов, нанимающихся на временные работы. Особенно это заметно в случае Южной Кореи и Малайзии.

Практически все страны, в которые иммигрирует более 25 тыс. человек в год, — высокоразвитые государства с ВВП более 6900 долл. на душу населения. Источник эмиграции — развивающиеся страны (рис. 10.2), главные из которых — Мексика и страны Азии.

Итак, количественные показатели, связанные с миграцией рабочей силы, являются частью баланса текущих операций и классифицируются по статьям трудовых доходов (выплаты нерезидентам) и частных неоплаченных переводов, которые представляют собой оценочный денежный эквивалент имущества, перемещаемого мигрантами в момент их отъезда за границу и последующих посылок товаров и денег на родину. Распределение положительного экономического эффекта, получаемого в результате миграции, происходит в форме роста доходов мигрантов, переводов денежных средств из-за рубежа на



Источник: Finance & Development, 1990, June, pp. 46 — 47.

Рис. 10.2. Направление трудовой миграции

родину, в результате снижения издержек производства в странах, получающих денежные переводы. Развитые

страны являются основным направлением иммиграции, а развивающиеся — источником эмиграции.

3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИГРАЦИИ

Один из купцов: Такого городничего никогда еще, государь, не было. Такие обиды чинит, что описать нельзя. Постоем совсем заморил, хоть в петлю полезай... А попробуй прекосковить, наведет к тебе в дом целый полк на постой. А если что, велит запереть двери.

Н.В. Гоголь. «Ревизор»

По мере того как развивалось международное движение рабочей силы, создавались и совершенствовались методы государственного управления миграционными потоками. Городничий — местная государственная власть, — как видно, решал проблему размещения солдат, мигрирующих с одного места службы на другое, просто: приказывал купцам принять их на постой, и все. В наше время государственное регулирование миграции, разумеется, обзавелось более изощренными механизмами, но главный из них остается прежним — закон, то есть государственный приказ.

Механизмы контроля миграции

В то время как большинство стран мира продвигаются по пути либерализации своей внешней торговли, практически все они принимают меры, ограничивающие международную миграцию. Как было показано выше, миграция приводит к росту совокупного объема производства, хотя распределение экономических выгод от миграции далеко не равномерно. Однако положительные экономические эффекты миграции могут перекрываться негативными эффектами, которые также имеют место. Один из них — финансовое бремя, которое иммигранты возлагают на бюджет более развитых стран. Особенно четко это проявляется, когда развитые страны близко расположены или

даже граничат с менее развитыми государствами. Типичным примером являются, с одной стороны, США, Мексика и страны Карибского бассейна, с другой стороны — Франция и страны Магриба, Германия и Турция. Такое близкое соседство приводит к наплыву не только легальных, но и нелегальных иммигрантов, которые требуют финансовых расходов либо для материальной поддержки, либо для депортации. По оценкам, в США постоянно находится около 4 млн., а в Западной Европе — около 3 млн. нелегальных иммигрантов.

Проблемы, которые несет с собой международная миграция рабочей силы, привели к созданию широкой системы государственного и межгосударственного регулирования. Вмешательство государства в международное движение рабочей силы началось значительно раньше, чем его участие в регулировании международной торговли. Уже в конце XVIII века в Англии были приняты законы, запрещавшие промышленным рабочим эмигрировать за границу. В течение XIX века многие европейские страны принимали законы, ограничивавшие въезд нежелательных лиц. Тогда же страны стали заключать двусторонние конвенции, регулирующие миграцию, часть из которых действует по настоящее время.

Законодательства большинства стран, регулирующие въезд иностранцев, прежде всего проводят четкое различие между иммигрантами — людьми, пере-

Пример 10.2

В соответствии с законодательством США въезд неиммигрантов регулируется с помощью виз, классы которых определяют точный перечень лиц, которые считаются неиммигрантами. Главные из них приведены ниже.

Класс визы	Символ
Посол, министр, консул и члены их семей	A-1
Прочие члены, иностранные государственные служащие и члены их семей	A-2
Домашняя прислуга A-1 и A-2	A-3
Временный посетитель с целью бизнеса	B-1
Временный посетитель с целью отдыха	B-2
Временный посетитель с целью бизнеса и отдыха	B-3
Иностранец, проезжающий транзитом	C-1
Иностранец, проезжающий транзитом в штаб-квартиру ООН	C-2
Иностранцы A-1, A-2, A-3, проезжающие транзитом	C-3
Члены экипажей воздушных и морских судов и члены их семей	D
Инвесторы по договору и члены их семей	E-1
Студенты	F-1
Главный представитель правительства в международной организации и члены его семьи	G-1
Другой представитель признанного правительства в международной организации и члены его семьи	G-2
Представитель непризнанного правительства в международной организации и члены его семьи	G-3
Сотрудник международной организации и члены его семьи	G-4
Домашняя прислуга G-1, G-2, G-3, G-4	G-5
Сертифицированная медсестра	H-1A
Иностранный специалист (профессия)	H-1B
Временный работник для сельского хозяйства по специальности, отсутствующей в США	H-2(A)
Временный работник, выполняющий работы, отсутствующие в США	H-2(B)
Ученик	H-3
Представители зарубежных средств массовой информации и члены их семей	I
Посетители по обмену	J-1
Невеста/жених гражданина США	K-1
Международный перевод персонала внутри компании (президент, директор и другое руководство)	L-1
Студент (на каникулах и в других целях, не связанных с обучением)	M-1
Представители стран НАТО и сотрудники аппарата НАТО	НАТО-1, 2

езжающими в страну на постоянное место жительства, и неиммигрантами — людьми, приезжающими в страну временно и/или не претендующими там на постоянное место жительства (*пример 10.2*). Несмотря на то что неиммигранты зачастую могут находиться и работать в принимающей стране в течение продолжительного периода времени, наиболее важным с экономической точки зрения является регулирование трудовой иммиграции.

Обычно государственное регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной рабочей силы (иммиграции) либо на стимулирование мигрантов к возвращению на родину (реэмиграции).

Регулирование иммиграции

Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Его смысл заключается в том, что государство не препятствует въезду тех категорий работников, которые нужны в данной стране, ограничивая въезд всем остальным. Перечень желательных иммигрантов варьируется от страны к стране, но обычно они относятся к одной из следующих категорий:

- работники, готовые за минимальную оплату выполнять тяжелую, вредную, грязную и неквалифицированную работу, — строительные, подсобные, сезонные, вахтенные, муниципальные рабочие;
- специалисты для новых и перспективных отраслей — программисты, узкоспециализированные инженеры, банковские служащие;
- представители редких профессий — огранщики алмазов, реставраторы картин, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения;
- специалисты с мировым именем — музыканты, артисты, ученые, спортсмены, врачи, писатели;
- крупные бизнесмены, перенося-

щие свою деятельность в принимающую страну, инвестирующие капитал и создающие новые рабочие места.

Проблемами трудовой иммиграции занимаются государственные институты принимающих стран, действующие на основе национального законодательства, а также подписанных двусторонних и многосторонних соглашений. Обычно в разрешении проблем иммиграции задействованы как минимум три государственных ведомства: министерство иностранных дел, ведающее через свое консульское управление выдачей въездных виз, министерство юстиции в лице службы по иммиграции или иные органы пограничного контроля, которые непосредственно исполняют определенный законом режим въезда, и министерство труда, надзирающее за использованием иностранной рабочей силы (*пример 10.3*).

В большинстве стран разрешение на въезд иммигранту выдается на основании подписанного контракта с нанимателем о его трудоустройстве и заключения министерства труда о том, что данная работа, поскольку требует специальных навыков или по другим причинам, не может выполняться местными рабочими. В некоторых странах перед выдачей разрешения на въезд потенциального иммигранта его работодатель обязан получить согласие министерства внутренних дел и профсоюзов данной отрасли.

Нормативно-правовая база для иммиграции в большинстве принимающих стран представлена огромным количеством законов и подзаконных актов. Основные черты иммиграционного законодательства следующие:

- *Профессиональная квалификация.* Законодательства всех принимающих стран устанавливают жесткие требования к уровню образования и стажу работы по специальности. Минимальным требованием к образованию считается окончание полного курса средней школы или профессионально-технического училища, что должно подтверждаться соответствующим дипломом. В

Пример 10.3

В США, например, в соответствии с законом об иммиграции проблемами иммиграции занимаются: государственный департамент, в рамках которого действует Бюро по консульским вопросам, определяющее визовый режим; министерство юстиции в лице своего подразделения — Службы иммиграции и натурализации, главная задача которой — претворять в жизнь все положения иммиграционного законодательства; министерство труда определяет, не идет ли трудоустройство иммигрантов вразрез с интересами сокращения безработицы среди граждан своей страны. Поощряется иммиграция лиц со стажем работы по специальности и высокой профессиональной подготовкой, которая оценивается по специально разработанной методике. Иммигрант должен в течение последних пяти лет, непосредственно предшествующих его приезду в США, иметь минимум два года стажа работы по специальности, требующей минимум двухгодичной подготовки. Минимальный уровень образования иммигрантов должен соответствовать уровню американской школы (12-летний курс обучения). В США не допускаются наркоманы, лица, страдающие психическими заболеваниями. Состояние здоровья должно быть подтверждено справкой сертифицированного медицинского учреждения. Экономические критерии иммиграции также достаточно жесткие: 10 тыс. иммигрантских виз выдается иностранцам, вложившим в экономику США более 500 тыс. долл. Однако это само по себе не гарантирует получение вида на жительство: например, в 1993 г. из 225 подобных заявлений от иммигрантов, готовых инвестировать, 140 было отклонено.

большинстве случаев диплом необходимо переподтверждать или оценивать в принимающей стране на предмет соответствия требований к специалисту в соответствующей сфере в данной стране требованиям, предъявлявшимся к выпускнику по данной специальности в стране — экспортере рабочей силы. Приоритет при найме на работу отдается принимающими странами специалистам, имеющим как минимум 3–5 лет стажа работы по специальности. Могут потребоваться также и рекомендательные письма.

• *Ограничения личного характера.* Разумеется, законодательство принимающих стран предъявляет жесткие требования к состоянию здоровья иммигрантов. В страны не допускаются наркоманы, психически больные люди, люди, зараженные вирусом СПИД. Иммигранты обязаны представить справку о состоянии своего здоровья, заверенную консульским учреждением принимающей страны, или пройти специальное медицинское обследование. Возрастной ценз иммигрантов устанавливается законодательством в зависимости от отрасли промышленности, в которой они намереваются работать. Обычно он колеблется в

пределах 20–40 лет. Наконец, чрезвычайно серьезными являются законодательные требования к политическому и социальному облику иммигрантов. Чаще всего законодательно запрещено иммигрировать лицам, ранее судимым за уголовные преступления, членам террористических и профашистских организаций (*пример 10.4*).

• *Количественное квотирование.* Большинство стран, принимающих иммигрантов, устанавливают их максимальное количество. Количественные квоты могут вводиться в рамках всей экономики в целом, определяя максимальную долю иностранной рабочей силы в числе всех трудовых ресурсов; в рамках отдельных отраслей, определяя максимальную долю иностранных рабочих в числе всех занятых в данной отрасли; в рамках отдельных предприятий, определяя максимальную долю иностранных рабочих на одном предприятии; либо как ограничение на общее количество иммигрантов, приезжающих в страну в течение одного года. Количественное квотирование является весьма жестким методом государственного регулирования импорта рабочей силы и обычно определяется соответствующи-

Пример 10.4

В соответствии с законами США въезд в страну закрыт:

- иностранцам, которые имеют заразные болезни, психические заболевания, представляющие опасность для них самих и окружающих, или являются наркоманами;

- иностранцам, осужденным в связи с уголовным преступлением, имевшим в прошлом две и более судимостей с общим сроком приговора более 5 лет лишения свободы, приезжающим для занятия проституцией или изблеченным в занятии проституцией в течение последних 10 лет, изблеченным в перевозке наркотиков или совершившим преступление на территории США;

- иностранцам, целью въезда которых в США являются шпионаж, саботаж, нарушение правил экспорта, свержение американского правительства, участие в террористических акциях; иностранцам, которые были членами или сотрудничали с коммунистическими и другими тоталитарными партиями; иностранцам, которые в сотрудничестве с нацистской партией Германии принимали участие в преследованиях других лиц по расовым, национальным и политическим причинам; иностранцам, занимающимся геноцидом;

- иностранцам, которые не могут содержать себя и будут обузой для американского общества (потребуется выплаты бюджетных пособий);

- иностранцам, которые не получили разрешения Департамента труда на занятие квалифицированной или неквалифицированной работой в США, и иностранцам, окончившим иностранные медицинские учебные заведения и не прошедшим экзамена в США на право занятия врачебной деятельностью;

- иностранцам, депортированным из США в течение последнего года, которые пытались получить визу путем подлога или искажения информации, которые помогли другим иностранцам въехать на территорию США с нарушением закона.

По американскому закону лица, состоявшие в коммунистических и других тоталитарных партиях, могут быть допущены на территорию страны только в случае, если представят доказательство, что причастность к упомянутым организациям не была добровольной, имела место до достижения данным лицом 16-летнего возраста, объяснялась необходимостью заработать на жизнь, прекратилась не менее чем за 2 года до подачи ходатайства (для партии, осуществляющей руководство в данном иностранном государстве, — не менее чем за 5 лет).

ми законами, за соблюдением которых надзирают правоохранительные органы.

- *Экономическое регулирование.* Оно вводит определенные финансовые ограничения, обеспечивающие сокращение численности иммигрантов. Что касается юридических лиц, то в некоторых странах фирмы имеют право нанимать иностранную рабочую силу только по достижении определенного объема оборота и продаж или после внесения определенных платежей в государственный бюджет. Частные лица имеют право иммигрировать, только если они готовы инвестировать в экономику принимающей страны определенную законом сумму, доказать легальность происхождения этих денег и создать определенное количество рабочих мест. По законодательству некоторых стран

за оформление иммиграции и трудоустройство на местное предприятие иммигранты обязаны платить. Некоторые льготы предоставляются для руководящего состава корпораций, имеющих право заключать сделки от ее лица, состоятельным иностранцам, готовым использовать труд местных граждан в домашнем хозяйстве.

- *Временные ограничения.* Законодательства большинства стран устанавливают максимальные сроки пребывания иностранных работников на их территории, по истечении которых они должны либо покинуть принимающую страну, либо получить от компетентных органов разрешение на продление своего пребывания в ней. Зачастую для лиц, имевших в принимающей стране статус стажеров или студентов, предусматри-

ваются жесткие правила, не позволяющие продлить свое пребывание в ней, требующие обязательного выезда на родину, пребывания там минимум в течение нескольких лет, только после чего они приобретают право вновь приехать в принимающую страну.

• *Географические приоритеты.* Практически каждая страна, принимающая иммигрантов, законодательно устанавливает географическую и национальную структуру иммиграции. Она обычно регулируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран. Иногда, чтобы избежать обвинений в предвзятости и нарушении прав человека, правительства проводят в рамках географических квот лотереи на право иммигрировать между представителями разных стран из одного географического региона (*пример 10.5*).

• *Запреты.* Явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу обычно содержатся в законах о профессиях, которыми иностранцам заниматься запрещено. Явные запреты прямо пе-

речисляют отрасли или специальности, в которых работать иностранцам нельзя. Скрытые запреты, напротив, устанавливают перечень отраслей или специальностей, в которых могут работать только граждане данной страны, перекрывая тем самым доступ к ним иностранцев. Обычно для любых передвижений иммигранта, изменения специальности, смены места работы требуется получить дополнительное разрешение иммиграционных властей, которые могут и отказать в его выдаче. Разумеется, запрещена нелегальная иммиграция, которая в большинстве стран пресекается полицейскими методами, которые, правда, далеко не всегда эффективны.

Законодательно устанавливаются санкции за нарушение порядка иммиграции. Они могут накладываться как на самих мигрантов, так и на тех, кто помогает им незаконно въехать в страну или нанимает их на работу. Незаконное проникновение в страну считается преступлением. За его совершение предусматриваются депортация, денежные

Пример 10.5

В США, например, географическая структура иммиграции устанавливается законодательно. Так, для того, чтобы на недискриминационной основе обеспечить сбалансированность иммиграции разных национальностей, в США ежегодно проводится лотерея в соответствии с программой диверсификации иммигрантских виз DV-1. На основании статистики иммиграции за предшествующие пять лет устанавливаются страны, экспортирующие наибольшее количество рабочей силы в США. Затем на основе специально разработанных формул определяется квота каждой страны, граждане которой имеют право участвовать в лотерее. Чем больше была иммиграция из данной страны за предыдущие пять лет, тем меньше квота этой страны в лотерее. В 1996 финансовом году в лотерее разыгрывалось 55 тыс. иммигрантских виз. Из них на все страны Африки приходилось 20 200 виз, Азии — 6837 виз (все страны, кроме Китая, Тайваня, Индии, Филиппин, Вьетнама и Южной Кореи), Европы — 24 549 виз (все страны, кроме Великобритании и ее зависимых территорий), Северной Америки — 8 виз (только Багамы), Океании — 817 виз (все страны), Южной Америки, Центральной Америки и Карибского бассейна — 2589 виз (все страны, кроме Мексики, Ямайки, Сальвадора и Доминиканской Республики).

Для того чтобы участвовать в лотерее, сообщение о которой публикуется в газетах многих стран мира, достаточно просто к определенному сроку послать по указанному адресу в Национальный визовый центр письмо, сообщив свое имя, год и место рождения, те же данные о жене/муже и детях, обратный адрес и страну, гражданами которой являются участники лотереи. Эти данные закладываются в компьютер, который затем и делает случайную выборку потенциальных обладателей виз. Выигрыш в лотерее не означает, что виза выдается автоматически. Все равно требуется подать заявление, предоставить набор требуемых по закону документов, необходимых для выполнения иммиграционных формальностей, и уплатить госпошину в размере 200 долл.

штрафы и/или тюремное заключение. Подобное преступление, совершенное повторно, карается повторной депортацией, большим денежным штрафом и более длительными сроками заключения. За незаконное посредничество или наем на работу нелегального иммигранта, которые также считаются преступлением, предусматриваются настолько крупные штрафы, что они могут вести к разорению некоторых небольших фирм и предприятий.

Стимулирование реэмиграции

В условиях давления со стороны профсоюзов, которые видят в наплыве иммигрантов главную причину безработицы, правительства многих западных стран с начала 70-х годов стали принимать активные меры по стимулированию выезда иммигрантов назад на родину. В числе традиционных государственных мер реэмиграции следующие:

- *Программы стимулирования реэмиграции.* Они включают широкий круг мероприятий, начиная от мер по принудительной репатриации незаконных иммигрантов до оказания материальной помощи иммигрантам, желающим вернуться на родину. В западноевропейских странах (ФРГ, Франция, Нидерланды) принимались программы материального поощрения реэмиграции, предусматривающие выплаты выходных пособий при добровольном увольнении иммигрантов и их отъезде на родину. В некоторых случаях пособия выплачивались при одном только заявлении иммигранта о его желании покинуть принимающую страну, в других — через некоторое время после его фактического возвращения домой. Причем получение выходного пособия лишало иммигранта права повторно въехать в принимающую страну. Выплаты пособия осуществлялись за счет средств, накопленных в фонде социального страхования или пенсионном фонде в результате отчислений предприятием, нанявшим иммигранта на работу. Хотя

считалось, что такой способ финансирования не возлагает дополнительного бремени на расходную часть бюджета, на практике бюджетные расходы оказались также весьма значительными в результате необходимости создания электронной системы государственного учета иммигрантов и выплаты пособий. Эффективность программ стимулирования реэмиграции остается весьма низкой.

- *Программы профессиональной подготовки иммигрантов.* В качестве средства, которое могло бы побудить иммигранта вернуться на родину, правительства отдельных стран (Франция, ФРГ, Швейцария) рассматривают программы профессионального образования иммигрантов. По логике этих программ, получив образование в развитой стране, иммигранты смогут рассчитывать на более высокооплачиваемую и престижную работу, что и побудит их вернуться на родину. Однако интерес со стороны иммигрантов к участию в таких программах оказался довольно низким по той причине, что приобретение специальности само по себе не гарантировало получение работы по этой специальности на родине. Поэтому большинство иммигрантов предпочитали сохранить свои существующие, пусть и низкооплачиваемые, работы в развитых странах, чем реэмигрировать и пытаться найти лучшую работу на родине.

- *Программы экономической помощи странам массовой эмиграции.* Развитые страны заключают соглашения со странами—экспортерами рабочей силы об инвестициях части переводов работников на родину и части государственных средств в создание новых предприятий в развивающихся странах, которые могли бы стать местами работы для реэмигрантов. Такие предприятия приобретали форму кооперативов, совместных компаний, акционерных обществ. Наибольшее развитие эта форма получила в двусторонних отношениях ФРГ и Турции. В ряде случаев новые турецкие компании, созданные в основном за немецкие деньги, не только стали пунктом притяжения для ре-

эмигрантов, но и приостановили новые потоки эмиграции из Турции.

Несмотря на активные действия правительств принимающих стран, большинство программ стимулирования реэмиграции не достигли поставленных целей: при некотором увеличении реэмиграции в начале их осуществления отъезд иностранных рабочих на родину резко уменьшался по мере того, как сокращалось финансирование программ. Однако главной причиной их низкой эффективности является то, что правительства стран, экспортирующих рабочую силу, просто не заинтересованы в ее реэкспорте и не предпринимают должных усилий по сокращению эмиграции.

Итак, государственное регулирование международного рынка труда осуществляется на основе национального законодательства принимающих стран и стран, экспортирующих рабочую силу, а также на основе межгосударственных и межведомственных соглашений между

ними. Регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной рабочей силы (иммиграции) либо на стимулирование иммигрантов к возвращению на родину (реэмиграции). Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Отсев нежелательных иммигрантов осуществляется на основе требований, предъявляемых к квалификации, образованию, возрасту, состоянию здоровья, и осуществляется на основе количественного и географического квотирования, прямых и косвенных запретов на въезд, временных и иных ограничений. Стимулирование реэмиграции осуществляется через выплату материальной компенсации уезжающим иммигрантам, создание рабочих мест, профессиональную подготовку иммигрантов, оказание экономической помощи странам массовой эмиграции.

4. РЕЗЮМЕ

1. Миграция рабочей силы представляет собой переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера, и может принимать форму эмиграции (выезда) и иммиграции (въезда). Миграция рабочей силы ведет к выравниванию уровней оплаты труда в различных странах. В результате миграции совокупный объем мирового производства возрастает вследствие более эффективного использования трудовых ресурсов за счет их межстранового перераспределения.

2. Количественные показатели, связанные с миграцией рабочей силы, являются частью баланса текущих операций и классифицируются по статьям трудовых доходов (выплаты нерезидентам) и частных неоплаченных переводов, которые представляют собой оценочный денежный эквивалент имущества, перемещаемого мигрантами в

момент их отъезда за границу и последующих посылок товаров и денег на родину. Распределение положительного экономического эффекта, получаемого в результате миграции, происходит в форме роста доходов мигрантов, переводов денежных средств из-за рубежа на родину, в результате снижения издержек производства в странах, получающих денежные переводы. Развитые страны являются основным направлением иммиграции, а развивающиеся — источником эмиграции.

3. Государственное регулирование международного рынка труда осуществляется на основе национального законодательства принимающих стран и стран, экспортирующих рабочую силу, а также на основе межгосударственных и межведомственных соглашений между ними. Регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной ра-

бочей силы (иммиграции) либо на стимулирование иммигрантов к возвращению на родину (реэмиграции). Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Отсев нежелательных иммигрантов осуществляется на основе требований, предъявляемых к квалификации, образованию, возрасту, состоянию здоровья, на основе количес-

твенного и географического квотирования, прямых и косвенных запретов на въезд, временных и иных ограничений. Стимулирование реэмиграции осуществляется через выплату материальной компенсации уезжающим иммигрантам, создание рабочих мест, профессиональную подготовку иммигрантов, оказание экономической помощи странам массовой эмиграции.

5. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы на повторение

1. Дайте определение понятий миграции рабочей силы, эмиграции, иммиграции, реэмиграции, миграционного сальдо, «утечки мозгов».

2. В чем заключаются экономические последствия миграции для международной экономики в целом?

3. Сформулируйте определения следующих стоимостных показателей миграции:

а) трудовой доход и выплаты занятым;

б) перемещения мигрантов;

в) переводы работников.

4. Какие из вышеперечисленных статей платежного баланса относятся к частным неоплаченным переводам и почему?

5. В чем заключается воздействие эмиграции на экономику страны — экспортера рабочей силы?

6. В чем заключается воздействие иммиграции на экономику страны, принимающей иностранную рабочую силу?

7. Назовите страны и регионы, являющиеся основными точками притяжения для мигрантов из-за рубежа.

8. Назовите основные категории желательных иммигрантов для большинства принимающих стран.

9. Перечислите главные способы государственного регулирования иммиграции.

10. Каковы способы государственного стимулирования реэмиграции?

Проблемы для обсуждения

11. Если рассматривать рабочую силу не как фактор производства, а как товар, и международную миграцию не как международное передвижение фактора производства, а как обычную международную торговлю, в чем заключается специфика такой торговли? В чем сходство и в чем различие между международной трудовой миграцией и международной торговлей товаром «рабочая сила»?

12. Как известно, введение импортного тарифа большой страной, способной оказывать влияние на уровень

мировых цен, может увеличивать ее благосостояние. Что произойдет с уровнем благосостояния страны, если местные отрасли производства, конкурирующие с импортом, начнут активно использовать дешевую иностранную рабочую силу, доходы которой не включаются в состав национального дохода страны?

13. Перед руководством крупного предприятия стоит дилемма: создать дополнительное производство аналогичной продукции в развивающейся стране с дешевой рабочей силой за

счет собственных прямых инвестиций или попытаться расширить собственное производство за счет привлечения внешних инвесторов. Каково будет отношение профсоюзов данного предприятия к разрешению этой дилеммы и почему? Проиллюстрируй-

те свой вывод с помощью рисунка 10.1.

14. Справедливо ли следующее утверждение: воздействие иммиграции на благосостояние граждан страны, принимающей иностранную рабочую силу, не зависит от размеров этой страны? Почему?

Задачи

15. Какие шаги правительства Германии приведут в большему росту международной миграции и почему:

а) либерализация правил выезда граждан своей страны за рубеж;

б) либерализация правил въезда в страну из-за рубежа;

в) принятие программы экономической помощи развивающимся странам;

г) принятие программы диверсификации географической структуры иммиграции?

16. В модели специфических факторов производства как влияет иммиграция в малую страну:

а) на процентную ставку и земельную ренту (доходы от капитала и земли);

б) на уровень средней зарплаты в малой стране;

в) на перераспределение доходов в малой стране, импортирующей рабочую силу. Что надо сделать, чтобы избежать социальных напряжений из-за иммиграции;

г) на изменение условий торговли малой страны?

17. В чем состоит влияние иммиграции на производство трудоемкого и капиталоемкого товаров в принимающей стране:

а) по модели факторов производства Хекшера—Олина;

б) по модели специфических факторов производства?

18. На Украине и в России существуют два фактора производства — земля и труд, — с помощью которых производится пшеница. На украинской ферме производством пшеницы заняты 11 рабочих, на российской — 3. Связь между количеством занятых и

предельным продуктом одного рабочего в каждой из стран, выраженная в количестве единиц товара, следующая:

Количество рабочих	10	20	30	40	50	60
Предельный продукт	20	19	18	17	16	15
Количество рабочих	70	80	90	100	110	
Предельный продукт	14	13	12	11	10	

Определите:

а) предельный продукт труда в каждой из стран;

б) в какой из стран выше уровень зарплаты?

в) каково будет направление миграции рабочей силы?

г) каковы будут масштабы миграции?

д) когда миграция прекратится?

19. Узбекистан производит хлопок, используя два фактора производства — землю и труд. Предельный продукт труда каждого работника, выраженный в долларах, сокращается по мере роста их числа следующим образом:

Количество рабочих	1	2	3	4	5	6
Предельный продукт	12	10	8	6	4	2

А. От чего зависит реальная зарплата работников?

Б. Если владелец земли нанимает трех узбекских работников, какова будет их совокупная зарплата?

В. Если владелец земли, кроме того, наймет еще и трех иммигрантов из Вьетнама, как изменятся его доходы?

Глава 11

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИИ

Выдумай и эликсир. Наболтай чего-нибудь, чтоб пахло да шипало, вот тебе и эликсир. Цен круглых не назначай, а так: эликсир № 1 стоит 77 к., № 2 — 82 к. и т.д.

А.П.Чехов. «Общее образование»

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Инжиниринг	Передача «ноу-хау»
Копирайт	Роялти
Лицензионные платежи	Софинансирование
Лицензионные соглашения	Техническая помощь
Лицензия	Технический прогресс
беспатентная	капиталосберегающий
исключительная	нейтральный
неисключительная	трудосберегающий
патентная	Техническое содействие
полная	двустороннее
Международная передача технологии	многостороннее
Оплата собственностью	Технология
Патент	Товарная марка
Патентные соглашения	Участие в прибыли
Паушальный платеж	Цикл жизни товара

1. ТЕОРИИ ВЛИЯНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ

Вопрос о выделении технологии в качестве самостоятельного фактора производства, да и о самом определении понятия технологии, до сих пор является спорным в общей теории экономики. Сатирический персонаж Чехова считает технологичным изобретением тот эликсир, который пахнет и шипит, и советует не назначать круглых цен, чтобы сделать это технологическое «новшество» еще более загадочным. Теория международной экономики пошла несколько дальше.

Международное движение технологии

В рамках международной экономики в зависимости от того, что понимается под технологией, ее международное передвижение может рассматриваться и как обычная международная торговля, правда весьма специфическим товаром, и как международное передвижение фактора производства, то есть ресурса, который необходимо затратить, чтобы произвести другой товар. Технологию

наряду с трудом можно считать человеческим ресурсом, который самостоятельно или в сочетании с имущественными ресурсами (землей и капиталом) используется для создания товаров.

© *Технология* (technology) — научные методы достижения практических целей. В понятие технологии обычно включаются три группы технологий: технология продуктов, технология процессов и технология управления.

Новая технология, позволяющая сократить издержки производства и удешевить его, эквивалентна увеличению производственного потенциала, то есть росту других факторов производства. В той мере, в какой внедрение новой технологии позволяет увеличить производительность труда, ее можно рассматривать как способ увеличения предложения других факторов производства либо как самостоятельный фактор производства. Если технология рассматривается как способ увеличения производительности других факторов производства, тогда анализ ее влияния на международную торговлю вполне вписывается в модель соотношения факторов производства Хекшера—Олина. Внедрение новой технологии просто эквивалентно росту предложения того фактора производства, эффективность которого повышается с помощью этой технологии.

Если же технология рассматривается как самостоятельный фактор производства, она, с одной стороны, оказывает воздействие на изменение условий торговли страны товарами, произведенными с ее помощью, а с другой — сама может являться предметом международной торговли. Международное передвижение технологии может осуществляться как в «чистом» виде (торговля патентами, лицензиями, «ноу-хау»), так и в виде торговли технологически емкими товарами. Во втором случае международное перемещение технологии как фактора производства статистически неотличимо от торговли другими товарами.

© *Международная передача технологии* (international technology transfer) — межгосударственное перемещение научно-технических достижений на коммерческой или безвозмездной основе.

В международной экономике носителями технологии могут выступать товары и другие факторы производства: товар — в случае международной торговли высокотехнологичными товарами; капитал — в случае международной торговли высокотехнологичными капиталоемкими товарами; труд — в случае международной миграции высококвалифицированных научно-технических кадров; земля — в случае торговли природными ресурсами, для разработки которых использовано новейшее научно-техническое достижение.

Как и в случае других факторов производства, в основе международного передвижения технологии лежит ее международное разделение — исторически сложившееся или приобретенное сосредоточение ее отдельных видов в различных странах, являющееся предпосылкой производства ими определенных товаров, экономически более эффективного, чем в других странах. Международное разделение технологии является результатом различий в уровне развития научно-технического прогресса, достигнутого в отдельных странах, и в значительной степени выступает следствием различий в обеспеченности такими факторами производства, как труд и капитал. Оно включает также различную обеспеченность стран ресурсами знаний, то есть суммой научно-технической информации, сосредоточенной в научных учреждениях, литературе, банках данных и т.д.

Модель технического прогресса

В подавляющем большинстве случаев технология выступает одним из развитых факторов производства, которые, как известно, обладают большей способностью к международной мобиль-

Биографическая справка 11.1



Джон Хикс (John Hicks, 1904–1989) — английский ученый, представитель математического направления экономической мысли. Окончил Оксфордский университет, преподавал в Лондонской школе экономики, Манчестерском университете, Оксфордском университете. Основные работы, принесшие ему мировую известность, посвящены теории стоимости («Value and Capital». — Oxford: Clarendon Press, 1939; «Стоимость и капитал», 1939, русский перевод 1988 г., изд. «Прогресс»), потребления, экономического роста, денег, благосостояния и экономической истории. По словам коллег, Хикс относился к тому поколению экономистов, которые могли высказывать свое мнение практически по всем вопросам теории. В 1972 г. за работы по теории общего экономического равновесия и экономики благосостояния он вместе с Кеннетом Эрроу был удостоен Нобелевской премии по экономике.

ности по сравнению с основными. В основе развития технологии лежит технический прогресс. Существует множество определений и методов анализа технического прогресса. Наиболее популярную модель технического прогресса разработал английский экономист Джон Хикс¹.

Допустим, что все товары производятся с помощью двух факторов производства — труда (L) и капитала (K) — и их относительная цена (w/r) остается постоянной. В соответствии с моделью Хикса технический прогресс делится на нейтральный, трудосберегающий и капиталосберегающий.

• *Нейтральный технический прогресс* (neutral technical progress) — прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей одновременное повышение производительности обоих факторов производства — и труда, и капитала. В результате количество труда и капитала, которые надо затратить на производство определенного количества товара, сокращается. В то же время относительное количество капитала,

выраженное через количество труда (K/L), так же как и относительное количество труда, выраженное через количество капитала (L/K), остается неизменным.

Допустим, что для производства определенного количества товара X (точка A_1) требуется 4 единицы труда и 4 единицы капитала (рис. 11.1, а). В результате осуществления технического прогресса по нейтральному пути для производства того же количества товара X (точка A_2) потребуется всего 2 единицы труда и 2 единицы капитала. В результате при постоянном соотношении цены факторов производства $w/r=8/8=4/4=1$ относительное количество капитала, выраженное через количество труда $K/L=4/4=2/2=1$, потраченного на производство товара, также остается неизменным.

• *Трудосберегающий технический прогресс* (labor-saving technical progress) — прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей повышение производительности капитала в относительно большей степени, чем труда. В результате количество капитала, которое надо затратить на производство определенного количества товара, относительно растет (K/L), а труда — сокращается (L/K) при неизменной относительной цене капитала (r/w). Капитал замещает труд в составе факторов про-

¹ Hicks J. Value and Capital: An Inquiry into the Fundamental Principles of Economic Theory.— Oxford, 1939; Contribution to the Theory of the Trade Cycle.— Oxford, 1950; The Crisis in Keynesian Economics.— Oxford, 1974.

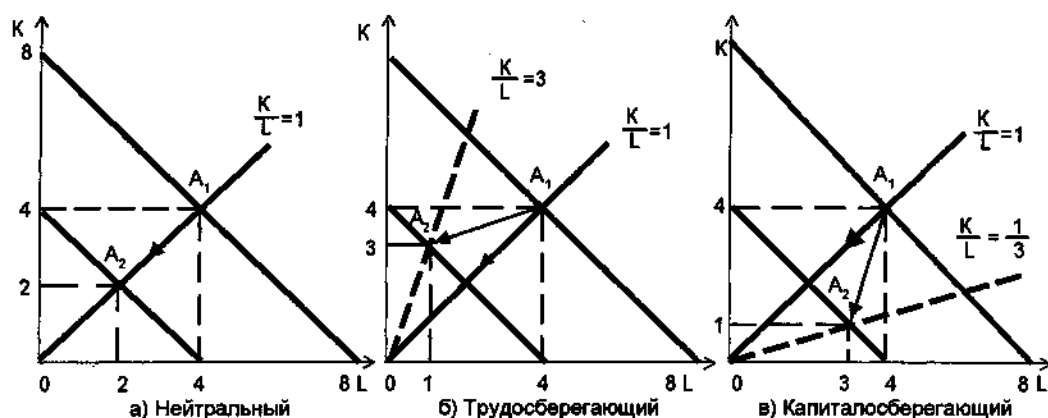


Рис. 11.1. Типы технического прогресса

изводства товара. Общее количество труда и капитала, которые надо затратить на производство определенного количества товара, также сокращается, но при возросшей относительной роли капитала (K/L). Трудосберегающий технический прогресс приводит к экономии не только труда, но одновременно обоих факторов производства — и труда, и капитала. Характеристика определенного типа технического прогресса как трудосберегающего говорит только о том, что в результате него при производстве единицы товара в расчете на единицу капитала расходуется относительно меньше единиц труда. Трудосберегающий технический прогресс делает отрасль, в которой он происходит, относительно более капиталонасыщенной.

Допустим, что для производства определенного количества товара X (точка A_1) требуется 4 единицы труда и 4 единицы капитала (рис. 11.1, б). В результате осуществления технического прогресса по трудосберегающему пути для производства того же количества товара X (точка A_2) потребуется всего 1 единица труда и 3 единицы капитала. В результате при постоянном соотношении цены факторов производства $w/r=8/8=4/4=1$ относительное количество капитала, выраженное через количество труда $K/L=3/1=3$, потраченного на производство товара, возрастет.

• *Капиталосберегающий технический прогресс* (capital-saving technical progress) — прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей повышение производительности труда в относительно большей степени, чем труда. В результате количество труда, которое надо затратить на производство определенного количества товара, относительно растет (L/K), а капитала — сокращается (K/L) при неизменной относительной цене труда (w/r). Труд замещает капитал в составе факторов производства товара. Общее количество труда и капитала, которые надо затратить на производство определенного количества товара, также сокращается, но при возросшей относительной роли труда (L/K). Капиталосберегающий технический прогресс приводит к экономии не только капитала, но одновременно обоих факторов производства — и капитала, и труда. Характеристика определенного типа технического прогресса как капиталосберегающего говорит только о том, что в результате него при производстве единицы товара в расчете на единицу труда расходуется относительно меньше единиц капитала. Капиталосберегающий технический прогресс делает отрасль, в которой он происходит, относительно трудоизбыточной.

Допустим опять, что для производства определенного количества товара X (точка A_1) требуется 4 единицы труда и

4 единицы капитала (рис. 11.1, в). В результате осуществления технического прогресса по капиталосберегающему пути для производства того же количества товара X (точка A_2) потребуются уже 3 единицы труда и только 1 единица капитала. В результате при постоянном соотношении цены факторов производства $w/r=8/8=4/4=1$ относительное количество капитала, выраженное через количество труда $K/L=1/3$, потраченного на производство товара, сократится.

В условиях отсутствия торговли любой технический прогресс ведет к росту благосостояния страны, в которой он происходит, поскольку увеличивается объем производства в расчете на каждого ее жителя. Влияние технического прогресса на международную торговлю зависит от того, каким образом он влияет на предложение (производство) и спрос (потребление).

Рост производства в результате технического прогресса может оказать нейтральное, положительное и отрицательное воздействие на международную торговлю. Нейтральное влияние технического прогресса на торговлю происходит тогда, когда торговля увеличивается теми же темпами, какими растет производство. Положительное влияние технического прогресса на торговлю происходит, если он ведет к опережению ростом торговли роста производства. Это обычно происходит, когда при постоянных относительных ценах производство экспортных товаров увеличивается быстрее производства товаров, замещающих импорт. Отрицательное влияние технического прогресса на торговлю происходит, если он ведет к отставанию роста торговли от роста производства. Это обычно происходит, когда при постоянных относительных ценах производство товаров, замещающих импорт, увеличивается быстрее производства экспортных товаров.

Аналогичным образом рост потребления в результате технического прогресса может оказать нейтральное, положительное и отрицательное воздействие на международную торговлю.

Нейтральное влияние технического прогресса на торговлю происходит тогда, когда торговля увеличивается теми же темпами, какими растет потребление. Положительное влияние технического прогресса на торговлю происходит, если он ведет к опережению ростом торговли роста потребления. Это обычно происходит, когда при постоянных относительных ценах потребление импортных товаров увеличивается быстрее потребления экспортных товаров. Отрицательное влияние технического прогресса на торговлю происходит, если он ведет к отставанию роста торговли от роста потребления. Это обычно происходит, когда при постоянных относительных ценах потребление импортных товаров отстает от роста потребления экспортных товаров.

Таким образом, возросшие в результате технического прогресса производство и потребление могут оказать нейтральное, положительное и отрицательное воздействие на международную торговлю. Все зависит от того, в какой комбинации соединятся различные типы производства и потребления, усилят или нейтрализуют они друг друга. Если и производство, и потребление оказывают нейтральное воздействие на международную торговлю, она увеличивается теми же темпами, какими растет производство. Если и производство, и потребление оказывают положительное воздействие на международную торговлю, она увеличивается большими темпами, чем растет производство. Если и производство, и потребление оказывают отрицательное воздействие на международную торговлю, она либо увеличивается меньшими темпами, чем растет производство, либо абсолютно сокращается. Если производство оказывает положительное воздействие на международную торговлю, а потребление — отрицательное или наоборот, то она может либо увеличиваться большими темпами, чем растет производство, либо увеличиваться меньшими темпами, либо абсолютно сокращаться. Все зависит от того, какой фактор — производство или потребление

ние — оказывает более сильное влияние на международную торговлю.

Итак, нейтральный технический прогресс приводит к сокращению относительных издержек производства и росту объемов производства. Сокращение издержек производства, приводящее к снижению цен, в свою очередь, обуславливает улучшение условий торговли страны, если эти технологические изменения происходят в отраслях, конкурирующих с импортом, и ухудшение условий торговли, если они происходят в экспортирующих отраслях. Трудосберегающий технический прогресс приводит к сокращению издержек производства в трудоемких отраслях. Сокращение издержек производства обуславливает улучшение условий торговли страны, если эти трудоемкие отрасли, в которых происходят технологические изменения, конкурируют с импортом, и ухудшение условий торговли, если трудоемкие отрасли являются экспортирующими. Капиталосберегающий технический прогресс приводит к сокращению издержек производства в капиталоемких отраслях. Сокращение издержек производства обуславливает улучшение условий торговли страны, если эти капиталоемкие отрасли, в которых происходят технологические изменения, конкурируют с импортом, и ухудшение условий торговли, если капиталоемкие отрасли являются экспортирующими. Определить точно влияние капиталосберегающего технического прогресса на трудоемкие отрасли и, соответственно, трудосберегающего технического прогресса на капиталоемкие отрасли невозможно. В этих случаях относительные издержки производства и, следовательно, относительные цены на товары, произведенные с помощью новой технологии, могут либо возрасти, либо сократиться.

Динамические модели технологических различий

Практически все теории, рассматривающие технологию как фактор произ-

водства, объясняют с помощью различий в обеспеченности технологией международную торговлю товарами, произведенными на ее основе, либо международную торговлю самой технологией в виде патентов, лицензий, «ноу-хау», которые также являются специфическими товарами. Теории абсолютных и сравнительных преимуществ предполагали различия в технологии производства товаров между странами, что приводило к различным уровням производительности труда и служило основой торговли. Теория соотношения факторов производства исходила из того, что товары производятся в разных странах с помощью одинаковой технологии. Если технологию рассматривать как один из факторов производства, то более приближенная к действительности предпосылка о том, что страны используют различную технологию для производства товаров, которыми они торгуют, может также вписаться в классическую теорию соотношения факторов производства. Однако вопрос о том, как изменение технологии с течением времени влияет на международную торговлю, остается открытым.

Ответом на этот вопрос стала группа моделей динамических технологических различий между странами, с помощью которых объясняется если не вся международная торговля, то хотя бы ее часть, связанная с торговлей новыми технологически емкими товарами. В 1961 году американский экономист Майкл Познер разработал модель технологического разрыва, который является причиной международной торговли¹. В соответствии с этой моделью разработка новой технологии, или нового технологического процесса, дает странам временную монополию в производстве и экспорте основанного на ней товара. Страна, первой создавшая некую новую технологию и начавшая

¹ Posner M. International Trade and Technical Change // Oxford Economic Papers, New Series 13. — 1961. — Oct. — No.3. — P.323-341.

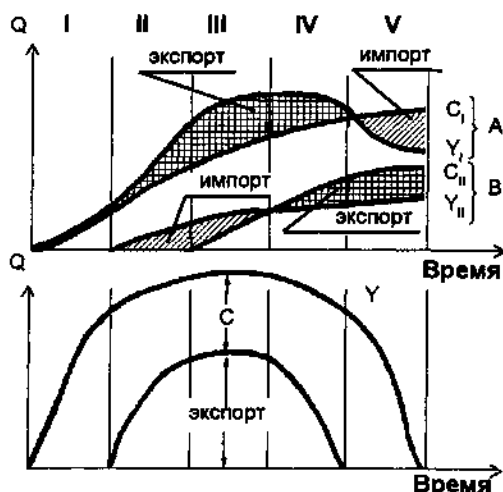
производить на ее основе товары, становится экспортером этих товаров и заключенной в них технологии в другие страны, даже если у этой страны нет относительного преимущества перед другими странами по остальным факторам производства. По мере того как товары, произведенные с помощью новой технологии, распространяются по миру, страна-изобретатель теряет монополию на обладание ею, поскольку технический прогресс в других странах также не стоит на месте.

Данная модель была развита другим американским экономистом, Раймондом Вернером, который в 1966 году опубликовал статью, описывающую модель цикла жизни товара¹, которая может рассматриваться и как самостоятельная теория международной торговли, и как теория, развивающая теорию сравнительной обеспеченности факторами производства. Но, в отличие от нее, она исследует сравнительное преимущество стран не в статике, а в динамике.

Цикл жизни товара в международной торговле

Теория цикла жизни исходит из того, что некоторые страны специализируются на производстве и экспорте технологически новых товаров, тогда как другие — на производстве уже известных товаров. Наиболее развитые страны, обладающие большим капиталом и квалифицированной рабочей силой, в состоянии инвестировать больше средств в технологические нововведения и, производя на их основе новую продукцию, получать динамическое сравнительное преимущество перед другими странами.

¹ См. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics 80. — 1966. — May. — No. 2. — P.190–207; The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment // Oxford Bulletin of Economics and Statistics 41. — 1979. — Nov. — No.4. — P. 255–267.



А — Страна-разработчик
В — Страна-имитатор

Рис. 11.2. Цикл жизни товара в международной торговле

Существует множество способов иллюстрации теории цикла жизни товара (рис. 11.2). Назовем первую страну страной-разработчиком, а вторую — имитирующей страной. С — потребление товара, Y — производство товара. В соответствии с теорией товар проходит пять стадий жизни в международной торговле:

- стадия I называется стадией нового продукта. Новый продукт производится и потребляется в возрастающих масштабах только в той стране, где он был разработан. Обычно производство начинается с небольших масштабов и полностью ориентировано на внутренний рынок. Качество товара доводится производителем до требуемого рынком уровня;

- стадия II называется стадией роста продукта. Товар совершенствуется, растут его продажи на внутреннем рынке и начинается его экспорт за рубеж. Иностранной конкуренции пока нет, и страна имеет временную монополию в производстве и торговле данным товаром;

- стадия III называется стадией зрелости товара. Технология товара отработана уже настолько, что становится неразумным его дальнейшее производ-

ство только в самой стране, которая его разработала, с помощью ее рабочей силы. Куда эффективнее оказывается перенести часть уже стандартизированного производства в другие страны, где стоимость рабочей силы значительно ниже. Другие страны начинают производить данный продукт по лицензии для своего внутреннего рынка;

- стадия IV называется стадией падения производства товара. Используя более дешевую рабочую силу, имитирующая страна начинает не только поставлять товар на свой внутренний рынок, но и продавать его на рынке страны, разработавшей товар, вытесняя с него местных производителей. Конкуренция технологий переходит в плоскость ценовой конкуренции. Внутреннее производство в стране, разработавшей товар, быстро падает, и экспорт прекращается;

- стадия V называется стадией прекращения внутреннего производства товара. На ней имитирующая страна настолько опережает страну — разработчика товара, что последняя в итоге вынуждена вообще прекратить его внутреннее производство и насыщать внутренний рынок только за счет импорта из-за рубежа. Страна-разработчик вынуждена создавать новый товар, который пока не известен зарубежным странам.

История научно-технической революции второй половины XX века дает многочисленные подтверждения модели технологического цикла жизни товара

(*пример 11.1*). В практике международной экономики, однако, одинаково часто встречается как последовательное внедрение технологических новшеств в своей стране и за рубежом, так и одновременное внедрение в соответствии с моделью цикла жизни товара позволяет дольше сохранить технологическое лидерство и, следовательно, увеличить прибыльность его монопольного использования. С другой стороны, одновременное внедрение технологии внутри страны и за рубежом более приемлемо для товаров с коротким жизненным циклом в целях быстрого извлечения максимального коммерческого эффекта.

Итак, в соответствии с динамическими теориями международной торговли и прежде всего с теорией цикла жизни товара, международная торговля объясняется динамическими различиями в технологических уровнях отдельных стран. Более богатые страны, которые лучше обеспечены капиталом и квалифицированными трудовыми ресурсами, могут разрабатывать и экспортировать высокотехнологичные продукты, не выпускаемые в других странах. Однако экспорт на этой основе развивается только до тех пор, пока продукция не стандартизируется в такой степени, что страны-импортеры смогут воспроизвести ее с меньшими издержками и развить производство не только для внутреннего рынка, но и на экспорт.

Пример 11.1

Карманные калькуляторы были изобретены американской корпорацией «Sanlock Comptometer, Inc.» в 1961 г. и продавались в США по 1000 долл. за штуку. К 1970 г. еще несколько американских и японских компаний вышли на рынок со своими карманными калькуляторами, в результате чего цена за штуку упала до 400 долл. Технология развивалась и все больше стандартизировалась. Часть американских компаний перенесли сборку калькуляторов в Сингапур и Тайвань. К середине 70-х гг. калькуляторы стоили на американском рынке уже не более 10–20 долл. К концу 70-х гг. практически все производство калькуляторов было перенесено из США в развивающиеся страны, цена на самые стандартизированные модели упала до 2–4 долл., и весь американский рынок оказался заполненным калькуляторами, сделанными в Сингапуре, Гонконге и других странах с дешевой рабочей силой. Цикл жизни продукта занял около двух десятилетий. Аналогичная ситуация наблюдалась и с производством радиоприемников, телевизоров, электронных чипов и многих других технологичных товаров.

2. МЕХАНИЗМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИИ

В международный технологический обмен широко вовлечены все четыре сферы человеческой деятельности — наука (теоретические закономерности познания природы), техника (опыт преобразования природы), производство (создание материальных благ) и управление (действия по решению производственных и иных задач). Международная передача технологии обеспечивается правовой защитой.

Правовые формы защиты технологии

За исключением международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами, которая в значительной степени отражает международное разделение такого фактора производства, как земля, включающего обеспеченность природными ресурсами, погодноклиматические различия, остальная часть международного экономического обмена представляет собой сферу международной передачи технологии. В большинстве стран новая технология защищается одним или несколькими правовыми инструментами — патентами, лицензиями, копирайтом, товарным знаком.

• **Патент (patent)** — свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения. Патент дает владельцу право собственности на изобретение, которое обычно подкрепляется регистрацией товарного знака и промышленного образца. Практически все товары, выпускаемые на рынок, являются запатентованными. Срок действия патента обычно ограничивается 15–20 годами, и он действует только на территории той страны, где он выдан. Далеко не каждое изобретение может быть защищено патентом. Патентоспособность изобретения означает, что оно предлагает техническое

решение задачи через создание новых машин или технологических процессов, обладает новизной, превышает уровень обычного инженерного решения технической задачи и может быть применено практически. Для поддержания патента в силе законодательно требуется периодическая уплата весьма высоких патентных пошлин. Поэтому владелец патента зачастую предпочитает переуступить права на его использование той стороне, которая сможет коммерчески использовать изобретение.

• **Лицензия (license)** — разрешение, выдаваемое владельцем технологии (лицензиаром), защищенной или не защищенной патентом, заинтересованной стороне (лицензиату) на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.

• **Копирайт (copyright)** (право воспроизведения) — эксклюзивное право автора литературного, аудио- или видеопроизведения на показ и воспроизведение своей работы.

• **Товарная марка (trademark)** — символ определенной организации, который используется для индивидуализации производителя товара и который не может быть использован другими организациями без официального разрешения владельца. Это обычно рисунок, графическое изображение, сочетание букв, имя основателя или владельца корпорации. В своей стране товарный знак может использоваться, если его принадлежность никем не оспорена в течение установленного законодательством срока. В случае экспорта товара товарная марка обычно регистрируется в странах экспорта.

Формы передачи технологии

Международная передача технологии может осуществляться в следующих основных формах:

• **Патентные соглашения (patent agreement)** — международная торговая

сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента. Обычно мелкие узкоспециализированные фирмы, которые не в состоянии сами внедрить изобретение в производство, продают патенты крупным корпорациям.

- *Лицензионные соглашения* (licensing agreement) — международная торговая сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний предоставляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию.

- *«Ноу-хау»* («know how») — предоставление технического опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества. Предметом купли-продажи в данном случае обычно являются запатентованные изобретения, имеющие коммерческую ценность.

- *Инжиниринг* (engineering) — предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования. Они включают широкий комплекс мероприятий по подготовке технико-экономического обоснования проектов, осуществлению консультаций, надзора, проектирования, испытаний, гарантийного и постгарантийного обслуживания.

Кроме того, на коммерческих условиях технология передается между странами в рамках соглашений о промышленном сотрудничестве, о научно-технической и производственной кооперации, об инвестиционном сотрудничестве и во многих других организационно-правовых формах. К числу мероприятий по международной передаче технологии на некоммерческой основе относятся выставки, научные конференции, симпозиумы, обмен публикациями и т.д.

Торговля лицензиями

Лицензионная торговля является основной формой международной передачи технологии. Ее предметом являются патентные и беспатентные лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний. В большинстве случаев предметом купли-продажи являются права на использование за рубежом запатентованного изобретения. По способу передачи технологии лицензионные соглашения делятся на самостоятельные, когда технология или технологические знания передаются независимо от их материального носителя, и сопутствующие, когда лицензия предоставляется в рамках более широкого контракта на поставку технологического оборудования и оказание инженеринговых услуг.

Лицензии продаются на основе лицензионного соглашения, которое устанавливает вид лицензии (патентная, беспатентная), характер и объем прав на использование технологии (простая, исключительная, полная), производственную сферу и территориальные границы использования предмета лицензии.

- *Патентная лицензия* — документ, подтверждающий передачу права использования патента без соответствующего «ноу-хау».

- *Беспатентная лицензия* — документ, подтверждающий право использовать «ноу-хау» без патентов на изобретение.

- *Неисключительная лицензия* — лицензия, оставляющая лицензиару право предоставлять лицензии на данную технологию и другим лицензиатам на данной территории.

- *Исключительная лицензия* — лицензия, предусматривающая монопольное право лицензиата использовать технологию, и отказ лицензиара от самостоятельного использования запатентованной технологии и «ноу-хау» и их продажи на определенной территории.

- *Полная лицензия* — лицензия, предоставляющая лицензиату исключи-

тельное право на использование патента или «ноу-хау» в течение срока действия соглашения, и предусматривающая отказ лицензиара от самостоятельного использования предмета лицензии в течение этого срока.

Лицензионное соглашение обычно предусматривает право свободного экспорта лицензионной продукции либо частичное или полное его запрещение. В него также включается условие, в соответствии с которым лицензиар обязан предоставлять лицензиату информацию об усовершенствованиях, которые претерпела лицензионная технология в течение действия соглашения.

@ *Лицензионные платежи* (license fees) — вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование предмета соглашения.

Практикуется несколько основных видов лицензионных платежей:

- *Роялти* (royalty) — периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения, зависящие от размера прибыли, получаемой от коммерческого использования лицензии. Роялти могут устанавливаться в виде определенных фиксированных ставок в процентах и выплачиваться лицензиатом через согласованные промежутки времени — ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, к определенной дате. Они могут исчисляться исходя из объема прибыли, суммы продаж, отпускной цены и обычно составляют 3–5%. Более высокие ставки роялти обычно устанавливаются на первый год действия соглашения и при поставках производимых товаров на экспорт.

- *Паушальный платеж* — зафиксированный в соглашении единовременный платеж, не связанный во времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливаемый заранее на основе экспертных оценок. Этот тип платежа обычно используется при поставках комплектов оборудования, когда стоимость технологии включает-

ся в стоимость оборудования, когда лицензиат хочет избежать контроля лицензиара за последующим использованием технологии, когда существуют опасения относительно возможности перевода периодических платежей за границу.

- *Участие в прибыли* — отчисление в пользу лицензиара части прибыли, полученной лицензиатом от коммерческого использования предмета лицензии. Обычно участие лицензиара в прибыли лицензиата фиксируется на уровне до 30% при предоставлении исключительной и 10% при предоставлении неисключительной лицензии.

- *Участие в собственности* — передача лицензиатом лицензиару части акций своих предприятий в качестве платежа за предоставленную лицензию. Этот вид оплаты практикуется ТНК, стремящимися установить контроль над собственностью за теми иностранными предприятиями, которые используют их технологию.

Оценка объемов передачи технологии

Только часть платежей за технологию улавливается статистикой платежного баланса. Если технология передается «в чистом виде», то платежи за нее проходят по строке платежного баланса «роялти и лицензионные платежи», которая относится к разделу услуг в рамках текущих операций. Только промышленные страны публикуют статистику технологических платежей, и поэтому оценить их объем в мире в целом не представляется возможным. В рамках международных организаций изучается вопрос о составлении «технологического платежного баланса», который позволил бы отследить межстрановые потоки технологии, связанные с торговлей высокотехнологичными товарами, международными инвестициями, собственно продажей патентов и предоставлением лицензий и передачей технологии на безвозмездной основе.

Если международная передача технологии рассматривается более широко и включает торговлю технологически емкими товарами, то подход к оценке ее размеров иной. Для оценки объемов технологии, которая передается через торговлю высокотехнологичными товарами, применяется разработанная ЮНКТАД классификация технологической емкости торговли.

④ *Технологическая емкость торговли (TET) (R & D intensity of trade)* — доля затрат на исследования и разработки в объеме производства и торговли товарами отдельных отраслей.

Коэффициент технологической емкости торговли (TET) может быть рассчитан для различных отраслей производства и отдельных товаров различных стран мира. Затем вычисляется средний показатель. Все товары и отрасли, чьи TET находятся выше среднего для данной страны, группы стран или отрасли уровня, считаются высокотехнологически емкими. Если TET располагается рядом со средним значением, товары считаются среднетехнологически емкими. Если же TET значительно ниже среднего уровня, то товар и торговля им считаются низкотехнологически емкими (*пример 11.2*).

Пример 11.2

Кроме того, для оценки технологической емкости торговли используется Стандартная международная торговая классификация (Standard International Trade Classification — SITC). Торговля товарами подгруппы 7, которая включает самолеты и их части, офисное оборудование и компьютеры, считается технологически емкой. Иногда в тех же целях используется определение капитальных товаров (машины и оборудование), торговля которыми считается технологически емкой. Как видно, все данные о международном движении технологии носят весьма приблизительный или оценочный характер.

Итак, новая технология защищается одним или несколькими правовыми инструментами — патентами, лицензиями, копирайтом, товарным знаком. Механизмом международной передачи технологии являются соглашения о продаже патентов, лицензий, «ноу-хау» и оказании инжиниринговых услуг. Наиболее важной формой передачи технологии в чистом виде выступают лицензионные соглашения, которые устанавливают вид лицензии (патентная, беспатентная), характер и объем прав на использование технологии (простая, исключительная, полная), производственную сферу и территориальные границы использования предмета лицензии. Лицензионные пла-

Лидером в экспорте лицензий являются развитые страны — члены ОЭСР — США, Япония, Германия, Италия. Они же, а также некоторые быстро развивающиеся страны Юго-Восточной Азии являются главными импортерами лицензий. В странах ОЭСР:

- высокотехнологически емкой считается торговля аэрокосмическим оборудованием (22,7% затрат на исследования и разработки в общем объеме производства), офисным оборудованием и компьютерами (17,5%), электроникой и ее компонентами (10,4%), лекарствами (8,7%), приборами (4,8%), электрооборудованием (4,4%);
- среднетехнологически емкой считается торговля автомобилями (2,7%), химикатами (2,3%), прочими промышленными товарами (1,8%), неэлектрическим оборудованием (1,6%), резиной и пластмассами (1,2%), цветными металлами (1,0%);
- низкотехнологически емкой считается торговля кирпичом, глиной, стеклом (0,9%), продуктами питания, напитками и табаком (0,8%), судами (0,6%), нефтью (0,6%), черными металлами (0,6%), изделиями из металла (0,4%), бумагой и обоями (0,3%), деревом и мебелью (0,3%), текстилем, одеждой и обувью (0,2%).

При этом средняя TET для высокотехнологичных товаров составляет 11,4%, среднетехнологичных — 1,7 и низкотехнологичных — 0,5%.

тежи — вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование предмета соглашения — принимают форму роялти, паушального платежа, участия в прибыли и участия в

собственности. Технологическая емкость торговли в целом оценивается по доле затрат на исследования и разработки в объеме производства и торговли товарами отдельных отраслей.

3. МЕЖДУНАРОДНОЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ

Разновидностью международной передачи технологии является международное техническое содействие или техническая помощь, которая получила большое развитие с середины 70-х годов.

Программы технического содействия

Международные программы технического содействия осуществляются как по линии международных организаций, так и на двусторонней основе. Они направлены прежде всего на оказание технического содействия развивающимся странам и странам, находящимся в переходном периоде, с целью ускорения создания основ развитой рыночной экономики. Техническое содействие (которое иногда называют технической помощью) направлено на повышение технологического уровня стран-получателей. Его надо отличать от других форм международной помощи развитию, которые являются в большинстве своем прямым бюджетным финансированием со стороны развитых государств беднейших африканских и азиатских стран и направлены на удовлетворение потребностей жителей этих стран в пище, воде, топливе и пр.

@ *Техническое содействие* (ТС) (technical assistance) — предоставление странам содействия на возмездной или безвозмездной основе в сферах технологии процессов, продуктов и управления.

Такое содействие может оказываться практически в любых отраслях производства. В экономической сфере наи-

более часто техническое содействие предоставляется в области разработки программ экономического развития, статистики, денежной и бюджетной политики, развития регионов, технико-экономического обоснования отдельных проектов. С точки зрения степени вовлеченности получателя технической помощи в процесс ее распределения можно выделить несколько организационных видов технической помощи.

- *Технологические гранты* (technological co-operation grants) — безвозмездная передача развитыми странами технологии, технологически емких товаров или финансовых средств на покупку технологии, обучение и переподготовку персонала. Гранты предусматривают предоставление донором в рамках проекта ТС технологии и оборудования, командирование специалистов и осуществление обучения кадров без какого бы то ни было финансового участия получателя помощи в финансировании проекта. В этом случае получатель выполняет чисто организационные функции по приему и размещению технической помощи. Донор обычно имеет право участвовать через своих представителей в распределении помощи и надзоре за эффективностью ее использования.

- *Софинансирование ТС* (co-financing) предусматривает более серьезное участие и ответственность ее получателя, который в соответствии с соглашением об оказании технической помощи должен не только организационно обеспечить ее получение, но и нести некоторое бремя ее финансирования. Обычно финансовое участие получателя, хотя и составляет меньшую долю стоимости проекта, рассматривается как

свидетельство заинтересованности правительства в эффективном использовании предоставляемой его стране технической помощи.

Механизмы технической помощи

В зависимости от количества стран, участвующих в проекте, выделяется двустороннее и многостороннее техническое содействие.

- *Двустороннее ТС* осуществляется по соглашениям между правительствами страны-донора и страны — получателя помощи. В бюджетах большинства развитых стран предусматриваются специальные средства на оказание технического содействия развивающимся странам. Обычно это не очень значительные суммы, которых хватает на консультации в узких областях, в развитии которых могут быть заинтересованы сами страны-доноры. В большинстве случаев техническое содействие на двусторонней основе предусматривает некоторое участие страны-получателя в финансировании проектов. Однако во многих случаях такая техническая помощь оказывается абсолютно бесплатно для получающей страны или по очень льготным, субсидированным ценам. В экономической и финансовой сферах наиболее типичными формами технической помощи на двусторонней основе являются подготовка и переподготовка кадров, предоставление компьютерной техники, электронных систем учета и управления, средств банковских коммуникаций, направление экспертов-резидентов.

- *Многостороннее ТС* включает осуществление совместных проектов ТС несколькими странами в отношении одной страны — получателя. В этом случае страны — поставщики ТС на основе многостороннего договора предоставляют отдельные компоненты технологии или технологического оборудования. К разряду многостороннего

относится и ТС по линии международных организаций, финансируемое за счет взносов стран—членов программы оказания технического содействия другим членам, которые в ней нуждаются. Техническая помощь от лица международных организаций обычно выражается либо в командировании экспертов в конкретных областях в нуждающиеся страны, либо в приглашении специалистов из развивающихся стран в штаб-квартиры международных организаций или в их учебные центры и проведение там консультаций и семинаров. Международные организации могут командировать своих штатных сотрудников, которые обладают экспертными знаниями в определенных областях, либо попросить правительства своих стран-членов подыскать специалиста из числа национальных кадров, который мог бы быть командирован на определенный срок за счет международной организации в развивающуюся страну.

Одной из первых международных организаций, которая стала оказывать техническую помощь развивающимся странам, стала Программа развития ООН (United Nations Development Program — UNDP). Большие программы технической помощи осуществляют МВФ, Мировой банк, ОЭСР и практически все другие международные организации.

Итак, международное техническое содействие предусматривает предоставление развитыми странами развивающимся странам содействия в сферах технологии процессов, продуктов и управления. Оно включает передачу знаний, опыта, технологии, технологически емкой продукции, обучение кадров. Техническое содействие предоставляется в виде безвозмездных технологических грантов или проектов финансирования развития технологии совместно со страной-получателем на двусторонней или многосторонней основе, включая содействие через международные организации.

4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИИ

Положили, как Левша сказал, и государь как только глянул в верхнее стекло, так весь и просиял... — Видите, я лучше всех знал, что мои русские меня не обманут. Глядите, пожалуйста: ведь они, шельмы, аглицкую блоху на подковы подковали!

Н.С.Лесков. «Левша»

Главная цель создания новых технологий — прорыв произведенной на их основе продукции на мировой рынок и подавление конкурентов. Однако способность к международной мобильности еще не означает возможности такой мобильности. Если в старину Левша по государеву указу съездил в Англию для изучения тамошнего опыта, то в современном мире передача технологии сопряжена с большими сложностями и рисками политического, оборонного и иного характера.

Причины ограничения передачи технологий

На пути международной передачи технологии так же стоят весьма серьезные препятствия, как и на пути международного перемещения других факторов производства, которые значительно серьезнее, чем препятствия на пути обычной торговли. Каждая страна стремится удержать технологию в национальных рамках, запрещая или ограничивая вывоз новейшей технологии, понимая, что обеспеченность ею является главной опорой в конкурентной борьбе на мировом рынке. Свою роль играют и соображения национальной безопасности, политические и идеологические мотивы. Многие страны ограничивают импорт технологии с целью ограничения иностранной конкуренции и сохранения рабочих мест. Национальные технические стандарты также могут быть несовместимы с иностранной технологией.

Введение государственного регулирования или контроля за международны-

ми передачами технологии может быть вызвано рядом причин, главные из которых связаны с конкурентной борьбой на мировом рынке.

• *Стремление удержать технологическое лидерство.* Политика ограничения методами государственной политики вывоза передовой технологии традиционно исходит из концепции технологического лидерства, в соответствии с которой страна, лидирующая в той или иной технологической сфере, имеет относительное преимущество перед другими странами в производстве технологически емкой продукции. Однако является ли технологическое лидерство синонимом экономического лидерства? Отнюдь нет. Технологический лидер обречен на высокие расходы по поддержанию своего лидерства, пока оно приносит желаемый доход. Технологическое лидерство связано с более высоким уровнем расходов на рабочую силу, на поддержание патентов и лицензий в силе, на патентование изобретений за рубежом. Страны, не стремящиеся к технологическому лидерству любой ценой, могут просто скопировать или приобрести готовую технологию или произведенные на ее основе товары.

• *Соображения национальной безопасности.* Государственный контроль направлен прежде всего на предотвращение попадания технологии производства вооружений и технологии «двойного назначения» в страны, правительства которых проводят враждебную политику или в отношении которых существуют данные о возможности перехода к такой политике в будущем. Наиболее типичным примером наложения запретов на международную передачу техно-

логии по политическим мотивам является функционирование вплоть до конца 80-х годов Координационного комитета 15 стран НАТО, исключая Францию, по контролю над экспортом в бывшие социалистические страны (КОКОМ). В период холодной войны технологические запреты по линии КОКОМ достигали своего апогея. В те времена в тогдашние соцстраны запрещалось поставлять даже пуговицы на том основании, что западная технология их производства может быть разгадана и использована для создания пуговиц, которые пришиваются на мундиры советских солдат, что укрепит советскую военную мощь.

• *Условия международных соглашений.* Во исполнение многосторонних соглашений страны-участницы вводят государственный контроль за продажей технологии, которая потенциально может быть использована для создания

химического, бактериологического, ракетного оружия. Эти виды вооружений считаются особо жестокими, и их производство подлежит запрету или строгому международному контролю. В соответствии с международными соглашениями подлежит особому контролю вывоз технологий и научно-технической информации, которые могут быть применены при создании материалов, оборудования, имеющих мирное назначение, но могут быть использованы для создания оружия массового уничтожения.

Механизмы регулирования

Прямое государственное регулирование вывоза и ввоза технологии осуществляется органами экспортного контроля, методами таможенного и пограничного контроля. Косвенное регу-

Пример 11.3

Патентование в США. Экспортер, намеревающийся продать свою технологию на американский рынок, обычно сначала патентует ее в США. Патентование относится к ведению Ведомства по патентам и товарным знакам (Patent and Trademark Office), входящего в структуру Министерства торговли США. Делопроизводство по патенту ведется заявителем через патентного поверенного. По законодательству заявитель не обязан осуществлять предварительный патентный поиск, чтобы выяснить, насколько новым является предлагаемое им технологическое решение. Однако во избежание больших затрат на патентование такой поиск производится самим заявителем или по его просьбе патентным поверенным, которые пользуются источниками экспертной библиотеки патентного ведомства и депозитарными библиотеками патентов. После подачи заявки и уплаты заявителем патентной пошлины патентное ведомство проводит предварительную экспертизу заявки на предмет ее соответствия формальным требованиям (правильность заполнения бланков, точность реквизитов и т.п.). Если формальные требования не соблюдены, заявка возвращается заявителю вместе с суммой уплаченной ранее пошлины.

Если все формальные требования к заявке соблюдены, государственный эксперт в течение нескольких месяцев проверяет заявку по существу, определяя правомерность притязаний заявителя на патент. Общим основанием отказа в регистрации патента является существование уже зарегистрированного патента на аналогичную технологию. В случае отказа патентная пошлина заявителю не возвращается, однако он может подать протест в Административную коллегия и потребовать повторной экспертизы. Если патентная заявка удовлетворена, заявителю выдается патент на изобретение, действующий на территории США, и сообщение об этом публикуется в официальном издании патентного ведомства — Official Gazette. Коммерческое использование технологии можно начинать, не опасаясь, что изобретение запатентует кто-то другой, уже после подачи заявки на патент и еще до ее одобрения или отклонения. В этом случае на товар, произведенный с помощью технологии, находящейся на рассмотрении в патентном ведомстве США, наносится маркировка «patent pending».

лирование передачи технологии осуществляется в большинстве стран через государственную систему регистрации патентов и торговых знаков (пример 11.3). В некоторых случаях для получения права экспортировать тот или иной технологически емкий товар требуется специальное разрешение правительства. Нарушение законов, регулирующих международную передачу технологии, считается государственным преступлением и подлежит преследованию в уголовном порядке. В большинстве стран незаконная передача технологии, подлежащей государственному контролю, резидентам других государств карается суровыми мерами наказания вплоть до пожизненного заключения и смертной казни.

Страны — получатели иностранной технологии чаще всего регулируют ее ввоз только по соображениям законности и правопорядка, запрещая ввоз определенных видов технологии, которые опасны для общества. Зачастую уровень общего технологического развития страны, стремящейся приобрести иностранную технологию, сам по себе может оказаться преградой на пути ее

передачи. Социальные, культурные различия, разрывы в общеобразовательном уровне между странами, не позволяющие работникам из менее развитых стран освоить и применять новейшую технологию, различия в подходах к управлению и внедрению технологий также могут препятствовать ее международному движению. Обычно государственному контролю в тех или иных формах подлежит ввоз технологии производства оружия, химических товаров, наркотиков, спиртных напитков.

Итак, каждая страна стремится удерживать передовую технологию в национальных рамках путем наложения явных и скрытых запретов или ограничений на ее вывоз, понимая, что обеспеченность ею является главной опорой в конкурентной борьбе на мировом рынке. По соображениям национальной безопасности, политическим и идеологическим мотивам контролируется передача военной технологии и технологии «двойного назначения». Многие страны ограничивают импорт технологии с целью ограничения иностранной конкуренции и сохранения рабочих мест.

5. РЕЗЮМЕ

1. Международная передача технологии — научных методов достижения практических целей — представляет собой межгосударственное перемещение научно-технических достижений (технологии продуктов, технологии процессов и технологии управления) на коммерческой или безвозмездной основе. Технический прогресс может быть нейтральным, капиталосберегающим и трудосберегающим. Нейтральный технический прогресс приводит к сокращению относительных издержек производства и росту объемов производства. Сокращение издержек производства, приводящее к снижению цен, в свою очередь, обуславливает улучшение условий торговли страны, если эти технологические изменения происходят в от-

раслях, конкурирующих с импортом, и ухудшение условий торговли, если они происходят в экспортирующих отраслях. Трудосберегающий технический прогресс приводит к сокращению издержек производства в трудоемких отраслях. Сокращение издержек производства обуславливает улучшение условий торговли страны, если эти трудоемкие отрасли, в которых происходят технологические изменения, конкурируют с импортом, и ухудшение условий торговли, если трудоемкие отрасли являются экспортирующими. Капиталосберегающий технический прогресс приводит к сокращению издержек производства в капиталоемких отраслях. Сокращение издержек производства обуславливает улучшение условий тор-

говли страны, если эти капиталоемкие отрасли, в которых происходят технологические изменения, конкурируют с импортом, и ухудшение условий торговли, если капиталоемкие отрасли являются экспортирующими.

2. Возрождение в результате технического прогресса производство и потребление могут оказать нейтральное, положительное и отрицательное воздействие на международную торговлю. Если и производство, и потребление оказывают нейтральное воздействие на международную торговлю, она увеличивается теми же темпами, какими растет производство. Если и производство, и потребление оказывают положительное воздействие на международную торговлю, она увеличивается большими темпами, чем растет производство. Если и производство, и потребление оказывают отрицательное воздействие на международную торговлю, она либо увеличивается меньшими темпами, чем растет производство, либо абсолютно сокращается. Если производство оказывает положительное воздействие на международную торговлю, а потребление — отрицательное или наоборот, то она может либо увеличиваться большими темпами, чем растет производство, либо увеличиваться меньшими темпами, либо абсолютно сокращаться.

3. В соответствии с динамическими теориями международной торговли, и прежде всего с теорией цикла жизни товара, международная торговля объясняется динамическими различиями в технологических уровнях отдельных стран. Более богатые страны, которые лучше обеспечены капиталом и квалифицированными трудовыми ресурсами, могут разрабатывать и экспортировать высокотехнологичные продукты, не выпускаемые в других странах. Однако экспорт на этой основе развивается только до тех пор, пока продукция не стандартизируется в такой степени, что страны-импортеры смогут воспроизвести ее с меньшими издержками и развить производство не только для внутреннего рынка, но и на экспорт.

4. Новая технология защищается одним или несколькими правовыми инструментами — патентами, лицензиями, копирайтом, товарным знаком. Механизмом международной передачи технологии являются соглашения о продаже патентов, лицензий, «ноу-хау» и оказании инжиниринговых услуг. Наиболее важной формой передачи технологии в чистом виде выступают лицензионные соглашения, которые устанавливают вид лицензии (патентная, беспатентная), характер и объем прав на использование технологии (простая, исключительная, полная), производственную сферу и территориальные границы использования предмета лицензии. Лицензионные платежи — вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование предмета соглашения, — принимают форму роялти, паушального платежа, участия в прибыли и участия в собственности. Технологическая емкость торговли в целом оценивается по доле затрат на исследования и разработки в объеме производства и торговли товарами отдельных отраслей.

5. Международное техническое содействие предусматривает предоставление развитыми странами развивающимся странам содействия в сферах технологии процессов, продуктов и управления. Оно включает передачу знаний, опыта, технологии, технологически емкой продукции, обучение кадров. Техническое содействие предоставляется в виде безвозмездных технологических грантов или проектов финансирования развития технологии совместно со страной-получателем на двусторонней или многосторонней основе, включая содействие через международные организации.

6. Каждая страна стремится удержать передовую технологию в национальных рамках путем наложения явных и скрытых запретов или ограничений на ее вывоз, понимая, что обеспеченность ею является главной опорой в конкурентной борьбе на мировом рынке. По соображениям национальной безопасности, политическим и идеологическим мотивам

вам контролируется передача военной технологии и технологии «двойного назначения». Многие страны ограничи-

вают импорт технологии с целью ограничения иностранной конкуренции и сохранения рабочих мест.

6. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы на повторение

1. В каких случаях технология может считаться фактором производства?

2. Что такое международная передача технологии и в каких формах она осуществляется?

3. Какой технический прогресс считается нейтральным, какой трудосберегающим и какой капиталосберегающим?

4. Каково влияние каждого из типов технического прогресса на условия торговли?

5. В чем заключается основная идея динамических моделей технологического развития?

6. Опишите технологический цикл жизни товара в международной торговле.

7. Каковы механизмы правовой защиты технологии и формы ее международной передачи?

8. В чем состоят экономические условия лицензионных соглашений?

9. Как определяется технологическая емкость торговли?

10. Какие формы международной технической помощи вам известны?

11. В чем заключается государственное регулирование передачи технологии?

Проблемы для обсуждения

12. Оцените следующее высказывание: «Трудосберегающий технический прогресс не нужен развивающимся странам, поскольку увеличивает и без того высокую безработицу и не решает проблему притока капитала».

13. Если предположить, что все товары проходят технологический цикл, почему в стране, разработавшей новую технологию, может обостриться проблема текущего платежного баланса?

14. Почему основные потоки передачи технологии существуют между индустриальными государствами, ведь они конкуренты?

15. Сформулируйте ваше мнение о

типе технологического прогресса и потенциале в области передачи технологии следующих стран:

- а) Индия,
- б) Германия,
- в) Литва,
- г) Малави,
- д) Беларусь.

16. На какой стадии технологического цикла находится, по вашему мнению, продукция следующих отраслей:

- а) автомобилестроение;
- б) производство сельскохозяйственных удобрений;
- в) производство медикаментов;
- г) деревообрабатывающая промышленность?

Задачи

17. Концентрация на разработке и торговле высокой технологией в

нескольких весьма узких отраслях производства должна быть стра-

тегией технологического развития:

- а) индустриальных стран;
- б) развивающихся стран;
- в) стран с переходной экономикой;
- г) всех стран?

18. Мировая цена древесины составляет 10 долл. за единицу, мировая цена алюминия — 24 долл. за единицу. На производство единицы древесины внутри страны требуется 2 часа, а на производство единицы алюминия — 8 часов. На производство единицы третьего, неторгуемого товара — кирпича требуется 100 часов.

А. Какие товары будет страна экспортировать и какова будет цена кирпича?

Б. В результате трудосберегающего технического прогресса количество часов, необходимых для производства единицы алюминия, сократилось до 6. Каков будет ответ на вопрос А?

В. В результате трудосберегающего технического прогресса количество часов, необходимых для производства единицы алюминия, сократилось до 4. Каков будет ответ на вопрос А?

19. Американская компания «Микрософт» продает по лицензии обновленную версию своей компьютерной программы Windows 95. Какой способ оплаты за лицензию — роялти, паушальный платеж, участие в прибыли или участие в собственности — вы включили бы в лицензионное соглашение при продаже программы:

- а) индивидуальным пользователям;
- б) компаниям, разрабатывающим прикладные программы, работающие в Windows;
- в) компании, которая стремится стать генеральным дистрибьютором всей продукции «Микрософт»?

Глава 12

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Европейский инвестиционный банк
Европейский парламент
Европейский Совет
Европейский фонд ориентации
и гарантии сельского хозяйства
Европейский фонд развития
Единая аграрная политика
Зона свободной торговли
Комиссия ЕС
Общий рынок
Преференциальные соглашения
Программа внутреннего рынка ЕС

Совет министров ЕС
Суд ЕС
Таможенный союз
Теория «второго лучшего»
Экономическая интеграция
Экономический союз
Эффекты интеграции
динамические
отклонения торговли
создания торговли
статические

1. СТАНОВЛЕНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Развитие интеграционных процессов стало закономерным результатом роста международного движения товаров и факторов их производства, что потребовало создания более надежных производственно-сбытовых связей между странами и устранения многочисленных препятствий на пути международной торговли и передвижения факторов производства. Это оказалось возможным сделать только в рамках межгосударственных интеграционных объединений на основе многосторонних политических соглашений.

Предпосылки интеграции

Со второй половины XX века вследствие быстрого экономического развития ведущих индустриальных стран и усовершенствования средств международного транспорта и коммуникаций

произошло бурное развитие международной торговли товарами и услугами. Международная торговля стала все более дополняться различными формами международного движения факторов производства (капитала, рабочей силы и технологии), в результате которого за границу стали перемещаться уже не только готовый товар, но и факторы его производства. Прибыль, заключенная в цене товара, стала создаваться уже не только в рамках национальных границ, но и за рубежом. Закономерным результатом развития международной торговли товарами и услугами и международного движения факторов производства стала экономическая интеграция.

@ *Экономическая интеграция* (economic integration) — процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных

механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Интеграционные процессы приводят к развитию экономического регионализма, в результате которого отдельные группы стран создают между собой более благоприятные условия для торговли, а в ряде случаев и для межрегионального передвижения факторов производства, чем для всех других стран. Несмотря на очевидные протекционистские черты, экономический регионализм не считается негативным фактором для развития международной экономики, только если группа интегрирующихся стран, либерализуя взаимные экономические связи, не устанавливает менее благоприятные, чем до начала интеграции, условия для торговли с третьими государствами. Другими словами, экономический регионализм, упрощая экономические связи между странами одной группы, не должен приводить к их усложнению со всеми остальными странами. До тех пор пока регионализм, по крайней мере, не ухудшает условия для торговли с остальным миром, он может считаться положительным фактором развития международной экономики.

Предпосылки интеграции следующие:

- *Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран.* За редким исключением межгосударственная интеграция развивается либо между индустриальными странами, либо между развивающимися странами. Даже в рамках индустриальных и в рамках развивающихся стран интеграционные процессы идут наиболее активно между государствами, находящимися на примерно одинаковом уровне экономического развития. Попытки объединений интеграционного типа между индустриальными и развивающимися государствами, хотя и имеют место, находятся на раннем этапе становления, не позволяющем пока сделать однозначные вы-

воды о степени их эффективности. В этом случае из-за изначальной несовместимости хозяйственных механизмов они обычно начинаются с различного рода переходных соглашений об ассоциации, специальном партнерстве, торговых преференциях и т.п., срок действия которых растягивается на многие годы до тех пор, пока в менее развитой стране не будут созданы рыночные механизмы, сопоставимые по степени зрелости с механизмами более развитых стран.

- *Географическая близость интегрирующихся стран, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей.* Большинство интеграционных объединений мира начинались с нескольких соседних стран, расположенных на одном континенте, в непосредственной географической близости друг от друга, имеющих транспортные коммуникации и нередко говорящих на одном языке (рис.12.1). К изначальной группе стран — интеграционному ядру, — ставших инициаторами интеграционного объединения, подключались другие соседние государства.

- *Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т.д.* Экономическая интеграция призвана решить набор конкретных проблем, которые реально стоят перед интегрирующимися странами. Очевидно поэтому, что, например, страны, главная проблема которых — создание основ рыночной экономики, не могут интегрироваться с государствами, в которых развитость рынка достигла такого уровня, что требует введения общей валюты. Также и страны, у которых главной является проблема обеспечения населения водой и пищей, не могут сочетаться с государствами, обсуждающими проблемы свободы межгосударственного движения капитала.

- *Демонстрационный эффект.* В странах, создавших интеграционные

объединения, обычно происходят положительные экономические сдвиги (ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и т.д.), что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны, которые, конечно, следят за происходящими изменениями. Демонстрационный эффект проявился, например, наиболее ярко в желании многих стран бывшей рублевой зоны как можно быстрее стать членами ЕС, даже не имея для этого сколько-нибудь серьезных макроэкономических предпосылок.

• *«Эффект домино».* После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают некоторые трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга. Это нередко приводит даже к сокращению торговли стран, оказавшихся за пределами интеграции. Некоторые из них, даже не имея существенного первичного интереса в интеграции, высказывают заинтересованность в подключении к интеграционным процессам просто из-за опасения остаться за ее пределами. Этим, в частности, объясняется быстрое заключение многими латиноамериканскими странами соглашений о торговле с Мексикой после ее вхождения в Североамериканскую зону свободной торговли — НАФТА.

Цели интеграции

Многочисленные интеграционные объединения, возникающие и развивающиеся в современной международной экономике, ставят перед собой в принципе схожие задачи.

• *Использование преимуществ экономики масштаба.* Обеспечить расширение размеров рынка, сокращение транзакционных издержек и извлечение других преимуществ на основе теории экономики масштаба. Это, в свою

очередь, позволит привлечь прямые иностранные инвестиции, которые с большей охотой приходят на рынки значительных размеров, на которых имеет смысл создавать самостоятельные производства, удовлетворяющие их потребности. Цели увеличения региональных масштабов особенно четко выражены у интеграционных группировок Центральной Америки и Африки.

• *Создание благоприятной внешнеполитической среды.* Важнейшей целью большинства интеграционных объединений является укрепление взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной, культурной и других неэкономических областях. Для стран, расположенных географически близко друг от друга и имеющих схожие проблемы в области развития, наличие добрых отношений с соседями, подкрепленных взаимными экономическими обязательствами, является важнейшим политическим приоритетом. Страны Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, создавая интеграционные объединения, ясно ставили перед собой именно эту цель.

• *Решение задач торговой политики.* Региональная интеграция нередко рассматривается как способ укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних торговых переговоров в ВТО. Считается, что согласованные выступления от лица блока стран более весомы и ведут к более желательным последствиям в области торговой политики. Более того, региональные блоки позволяют создать более стабильную и предсказуемую среду для взаимной торговли, чем многосторонние торговые переговоры, интересы участников которых очень сильно разнятся. Интеграционные объединения в Северной Америке, Латинской Америке и Юго-Восточной Азии возлагают особые надежды на коллективные усилия в рамках многосторонних торговых переговоров.

• *Содействие структурной перестройке экономики.* Подключение

стран, создающих рыночную экономику или осуществляющих глубокие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем рыночного развития рассматривается как важнейший канал передачи рыночного опыта, гарантия неизменности избранного курса на рынок. Более развитые страны, подключая своих соседей к процессам интеграции, также заинтересованы в ускорении их рыночных реформ и создании там полноценных и емких рынков. Такие цели преследовали многие западноевропейские страны, подключаясь в той или иной форме к ЕС.

• *Поддержка молодых отраслей национальной промышленности.* Даже если интеграционное объединение не предусматривает дискриминационных мер против третьих стран, оно нередко рассматривается как способ поддержать местных производителей, для которых возникает более широкий региональный рынок. Такие протекционистские настроения превалировали в странах Латин-

ской Америки и в странах Африки к югу от Сахары, особенно в 60–70-е годы.

Итак, экономическая интеграция представляет собой процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и регулируемый межгосударственными органами. Ее предпосылками являются сопоставимость уровней рыночного развития участвующих стран, их географическая близость, общность стоящих перед ними проблем, стремление ускорить рыночные реформы и не остаться в стороне от идущих интеграционных процессов. Интеграционные группировки создаются в целях использования преимуществ объединенного рынка, создания благоприятных внешних условий для национального развития, укрепления международных переговорных позиций участвующих стран по экономическим вопросам, обмена опытом рыночных реформ и поддержки национальной промышленности и сельского хозяйства.

2. ТИПЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Наибольшее развитие интеграционные объединения различного типа получили во второй половине XX века. Несмотря на различия в подходах, идеологии, определениях и названиях тех или иных интеграционных процессов и группировок, в них можно выделить некоторые общие черты и закономерности. Исторически интеграция эволюционирует через несколько основных ступеней, каждая из которых свидетельствует о степени ее зрелости.

Этапы интеграции

На первом уровне, когда страны еще только делают первые шаги к взаимному сближению, между ними заключаются *преференциальные торговые соглашения* (табл. 12.1). Такие соглашения могут подписываться либо на

двусторонней основе между отдельными государствами, либо между уже существующей интеграционной группировкой и отдельной страной или группой стран. В соответствии с ними страны предоставляют более благоприятный режим друг другу, чем они предоставляют третьим странам. В известном смысле это отход от принципа наибольшего благоприятствования, который санкционирован ГАТТ/ВТО в рамках так называемых временных соглашений, ведущих к образованию таможенного союза. Преференциальные соглашения, предусматривающие сохранение национальных таможенных тарифов каждой из подписавших их стран, должны рассматриваться даже не как начальный, а как подготовительный этап интеграционного процесса, который становится таковым, только когда приобретает более развитые формы. Никаких меж-

государственных органов для управления преференциальными соглашениями не создается.

На втором уровне интеграции страны переходят к созданию *зоны свободной торговли*, предусматривающей уже не простое сокращение, а полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении национальных таможенных тарифов в отношениях с третьими странами. В большинстве случаев условия зоны свободной торговли распространяются на все товары, кроме продуктов сельского хозяйства. Зона свободной торговли может координироваться небольшим межгосударственным секретариатом, расположенным в одной из стран-членов, но зачастую обходится без него, согласовывая основные параметры своего развития на периодических совещаниях руководителей соответствующих ведомств.

Третий уровень интеграции связан с образованием *таможенного союза (ТС)* — согласованной отменой группой национальных таможенных тарифов и введением общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран. Таможенный союз предусматривает беспопышную внутриинтеграционную торговлю товарами и услугами и полную свободу их перемещения внутри региона. Обычно таможенный союз требует создания уже более развитой системы межгосударственных органов, координирующих проведение согласованной внешнеторговой политики. Чаще всего они принимают форму периодических совещаний министров, руководящих соответствующими ведомствами, которые в своей работе опираются на постоянно действующий межгосударственный секретариат.

Когда интеграционный процесс достигает *четвертого уровня* — *общего рынка (ОР)* — интегрирующие страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства — капитала и рабочей силы. Свобода межгосударственного передвижения, под защитой единого

внешнего тарифа, факторов производства требует организационно значительно более высокого уровня межгосударственной координации экономической политики. Такая координация осуществляется на периодических совещаниях (обычно один-два раза в год) глав государств и правительств участвующих стран, значительно более частых встречах руководителей министерств финансов, центральных банков и других экономических ведомств, опирающихся на постоянно действующий секретариат. В рамках ЕС — это Европейский Совет глав государств и правительств, Совет министров ЕС и Секретариат ЕС.

Наконец, *на пятом*, самом высоком, уровне интеграция превращается в *экономический союз (ЭС)*, который предусматривает наряду с общим таможенным тарифом и свободой движения товаров и факторов производства также и координацию макроэкономической политики и унификацию законодательств в ключевых областях — валютной, бюджетной, денежной. На этом этапе возникает потребность в органах, наделенных уже не просто способностью координировать действия и наблюдать за экономическим развитием, но и принимать оперативные решения от лица группировки в целом. Правительства согласованно отказываются от части своих функций и тем самым уступают часть государственного суверенитета в пользу надгосударственных органов. Такие межгосударственные органы с надгосударственными функциями наделены правом принимать решения по вопросам, касающимся организации, без согласования с правительствами стран-членов. В рамках ЕС — это Комиссия ЕС.

Принципиально возможно существование и *шестого уровня интеграции* — *политического союза (ПС)*, который предусматривал бы передачу национальными правительствами большей части своих функций в отношениях с третьими странами надгосударственным органам. Это фактически означало бы создание международной конфедерации и потерю суверенности отдельными го-

ТАБЛИЦА 12.1

Этапы интеграционного процесса

• Снижение тарифных и иных барьеров во взаимной торговле • Сохранение национальных тарифов в отношении третьих стран • Межгосударственные органы управления не создаются	I. Преференциальное торговое соглашение (preferential trade agreement)	II. Зона свободной торговли (free trade zone)	III. Таможенный союз (customs union)	IV. Общий рынок (common market)	V. Экономический союз (economic union)
	• Отмена тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле • Свобода межстранового движения товаров и услуг • Небольшой межгосударственный секретариат	• Единое тарифное и нетарифное регулирование в отношении третьих стран • Межгосударственный совет на уровне министров и секретариат	• Свобода движения факторов производства • Встречи глав государств, совет министров, секретариат	• Гармонизация экономической политики • Межгосударственный орган с функцией наднационального регулирования	

сударствами. Однако ни одна интеграционная группировка не только не достигла такого уровня развития, но даже и не ставит перед собой подобных задач. Основные черты различных уровней интеграционного процесса сведены в таблице 12.1.

Интеграционные объединения

Точно определить, на каком уровне развития действительно находится то или иное интеграционное объединение, довольно сложно в силу как отсутствия достаточно сопоставимой информации, так и зачастую возникающих сильных различий между провозглашенными целями и реальными достижениями. Нередко группировка, называющая себя экономическим союзом, может находиться лишь на ранних этапах взаимной ликвидации таможенных тарифов, то есть еще не достигнуть даже уровня зоны свободной торговли, а объединение, считающее себя таможенным союзом, может вообще существовать только на бумаге, поскольку общий таможенный тариф еще не разработан и не введен.

Интеграционные группировки в международной экономике, особенно среди развивающихся стран, спорадически возникают и исчезают. По данным ГАТТ/ВТО, к середине 90-х годов в мире насчитывалось более 30 интеграционных объединений различного типа по сравнению с 5–6 в 80-е годы, когда многие группировки фактически не работали, и 18–20 в 70-е годы, когда прогресс интеграции в Западной Европе дал толчок росту количества интеграционных объединений в других частях мира¹.

Классификация основных действующих интеграционных объединений по объявленным конечным целям показывает, что в современной международной экономике существует достаточно много примеров интеграционных группировок, находящихся на каждой из стадий развития интеграционного процесса

(табл. 12.2). Уровень достигнутого прогресса в соответствии с поставленными целями весьма различен. Отдельные группировки полностью выполнили намеченную программу интеграции и совершенствуют ее отдельные стороны (Австралийско-Новозеландская ЗСТ, Балтийская ЗСТ, Центральноамериканский общий рынок и др.). Большинство, однако, еще находятся на ранних подступах к поставленным целям. Например, только Доминика и Сент-Винсент и Гренадины из числа 7 членов Организации восточнокарибских государств, называющей себя таможенным союзом, реально используют общий таможенный тариф в отношении третьих стран. А Африканское экономическое сообщество, провозглашающее целью создание экономического союза 51 африканской страны, будет организовываться в течение переходного периода длительностью в 34 года начиная с 1994 года.

Как показывает исторический опыт, наиболее просто оказывается реализовать на практике начальные этапы экономической интеграции до уровня таможенного союза. Независимо от провозглашенных целей и названий большинство группировок находятся на уровне либо преференциальных торговых соглашений, либо зоны свободной торговли, которые не включают каких-либо обязательств по согласованию или унификации макроэкономической политики и наиболее просты для претворения в жизнь. Наиболее развитым интеграционным объединением, своего рода моделью, на которой отрабатываются отдельные элементы интеграции, безусловно является Европейский союз.

Принципы оценки интеграции

В рамках международной экономики в целом интеграция должна оцениваться с точки зрения того, является ли она шагом на пути к большей свободе торговли либо, напротив, оказывается ограничением на пути торговых потоков. В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО существует только одно исключение из режи-

¹ См. *The Economist*. — 1995. — Sept. 16. — P. 24.

ТАБЛИЦА 12.2

Уровень развития интеграционных объединений

Уровень интеграции (поставленные цели)	Название, год создания	Страны-члены и организации
Соглашения об экономическом и торговом сотрудничестве	Соглашение о сотрудничестве и партнерстве между ЕС и странами бывшего СССР — EU — FSU (Cooperation and Partnership Agreements), 1994	ЕС, Беларусь, Казахстан, Россия, Украина
	Соглашения об ассоциации с ЕС (EU Association Agreements), 1991–1995	Болгария, Чехия, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Эстония, Латвия, Литва, Словения
	Инициатива «Предприятие для всей Америки» (Enterprise for the American Initiative — EAI), 1990	США, большинство латиноамериканских и центральноамериканских государств
Зоны свободной торговли (ЗСТ)	Европейская ассоциация свободной торговли — EACT (European Free Trade Association — EFTA), 1960	Австрия, Финляндия, Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швеция
	Европейская экономическая зона (European Economic Area — EEA), 1994	Страны Европейского союза, Исландия, Лихтенштейн
	Балтийская ЗСТ (Baltic FTA), 1993	Эстония, Латвия, Литва
	Центральноевропейская ЗСТ (Central European FTA), 1992	Чехия, Венгрия, Польша, Словакия
	Североамериканская ЗСТ (North American Free Trade Agreement — NAFTA), 1994	Канада, Мексика, США
	Соглашение о свободе торговли стран АСЕАН (ASEAN Free Trade Agreement — AFTA), 1992	Бруней, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд
	Австралийско-новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей (Australia — New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement — ANZCERTA), 1983	Австралия, Новая Зеландия
	Бангкокское соглашение (Bangkok Agreement), 1993	Бангладеш, Индия, Республика Корея, Лаос, Шри-Ланка
Таможенные союзы (ТС)	Ассоциация ЕС с Турцией (Turkey Association Agreement — EU), 1963	ЕС, Турция
	Арабский общий рынок (Arab Common Market — ACM), 1964	Египет, Ирак, Иордания, Ливия, Мавритания, Сирия, Йемен
	Центральноамериканский общий рынок (Central American Common Market — CACM), 1961	Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа
	ЗСТ между Колумбией, Эквадором и Венесуэлой (Colombia, Ecuador, Venezuela — FTA), 1992	Колумбия, Эквадор, Венесуэла

Продолжение таблицы 12.2

Уровень интеграции (поставленные цели)	Название, год создания	Страны-члены и организации
	Организация восточно-карибских государств (Organization of East Caribbean States), 1991	Антигуа и Барбуда, Доминика, Гренада, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины
Общий рынок (ОР)	Совет сотрудничества арабских стран Персидского залива (The Gulf Cooperation Council), 1981	Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ
	Андский общий рынок (Andean Common Market, Andean Pact), 1990	Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла
	Латиноамериканская интеграционная ассоциация — ЛАИА (Latin American Integration Association — LAIA), 1960	Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуэла
	Общий рынок южного конуса — МЕРКОСУР (Southern Cone Common Market — MERCOSUR), 1991	Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай
	Карибское сообщество и Карибский общий рынок — КАРИКОМ (Caribbean Community and Common Market — CARICOM), 1973	Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Тринидад и Тобаго
Экономические союзы (ЭС)	Европейские сообщества (European Communities — EC), 1957, позже Европейский союз — ЕС (European Union — EU), 1993	Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция
	Экономический союз — Бенилюкс (Belgium, Netherlands, Luxembourg Economic Union — BENILUX), 1948	Бельгия, Нидерланды, Люксембург
	Содружество независимых государств (Commonwealth of Independent States), 1992	Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан
	Союз арабского Магриба (Arab Maghreb Union), 1989	Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко, Тунис
	Межгосударственная инициатива (Cross-Border Initiative), 1993	Бурунди, Коморские Острова, Кения, Мадагаскар, Малави, Мавритания, Намибия, Руанда, Сейшельские Острова, Танзания, Уганда, Замбия, Зимбабве
	Лагосский план действий (Lagos Plan of Action), 1973	Все страны Африки к югу от Сахары
	Союз реки Ману (Manu River Union), 1973	Гвинея, Либерия, Сьерра-Леоне
	Западноафриканский экономический и валютный союз (West African Economic and Monetary Union), 1994	Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того

ма наибольшего благоприятствования (РНБ) — статья XXIV ГАТТ, которая предусматривает возможность создания таможенных союзов и зон свободной торговли. В соответствии с правилами перед созданием интеграционных группировок возможно существование на протяжении довольно длительного времени «переходных договоренностей», которые должны приводить к образованию таможенного союза или зоны свободной торговли через «разумный промежуток времени» при условии, что торговые барьеры между членами устранены на «практически все» товары и что барьеры в торговле с другими странами, по крайней мере, не увеличены.

Для того чтобы оценить, насколько создание той или иной интеграционной группировки соответствует интересам международной экономики в целом, в первой половине 90-х годов ряд независимых исследователей и специалисты Мирового банка сформулировали ряд критериев. В их числе следующие:

- региональные торговые соглашения должны покрывать все отрасли экономики без исключения;

- переходный период не должен превышать 10 лет и включать четкий график либерализации торговли в отдельных отраслях;

- либерализация торговли на условиях РНБ должна предшествовать либо сопровождать образование любой новой интеграционной группировки, особенно если изначально тарифы являются высокими;

- общий таможенный тариф, вводимый в рамках таможенного союза, не должен превышать самый низкий тариф, существовавший в стране с самым низким тарифом в соответствующей от-

расли, или даже самый низкий тариф в рамках РНБ;

- правила приема новых членов в интеграционные соглашения должны быть весьма либеральными и не препятствовать их расширению;

- правила определения страны происхождения товара должны быть прозрачными и не быть орудием протекционизма внутри группировки;

- необходим быстрый переход к наиболее развитым формам интеграции, которые являются предпочтительными перед менее развитыми, поскольку обеспечивают более рациональное распределение и использование факторов производства;

- после создания интеграционной группировки антидемпинговые правила не должны более применяться в отношениях между ее членами, а в отношениях с третьими странами должны быть установлены ясные правила их применения.

Итак, основными этапами развития интеграционного процесса являются преференциальное торговое соглашение, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и политический союз. Интеграция начинается с либерализации взаимной торговли товарами, включает создание общего таможенного тарифа в отношении третьих стран, дополняется свободой межгосударственного передвижения факторов производства и завершается унификацией макроэкономической политики и созданием надгосударственных органов управления. Несмотря на быстрый рост числа интеграционных объединений, большинство из них находятся на ранних стадиях становления.

3. СТАТИЧЕСКИЕ И ДИНАМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ

Становление теории экономической интеграции и, в частности, таможенных союзов обычно связывают с именем канадского ученого Джэкоба Вайнера. В основе анализа лежит сравнение тор-

говли между странами в условиях существования у каждой из них собственного таможенного тарифа и в условиях заключения между ними соглашения о таможенном союзе, устраняющего тарифы

Биографическая справка 12.1



Якоб Вайнер (Jacob Viner, 1892–1970). Канадский экономист, представитель нового классицизма Чикагской школы экономики. Закончил университеты МакГилл и Гарвардский. В 1916–1917 гг. и 1919–1946 гг. преподавал в Чикагском университете, где в возрасте 32 лет стал профессором экономики. В течение 18 лет являлся редактором престижного экономического журнала «Journal of Political Economy». В 1939 г. был избран президентом Американской экономической ассоциации. С 1946 г. до ухода на пенсию в 1960 г. преподавал в Принстонском университете. Многократно приглашался американским правительством в качестве консультанта по вопросам международной торговли, был избран почетным доктором 13 университетов.

Наиболее известными работами Вайнера в области международной экономики являются: «Studies in the Theory of International Trade», N.Y., 1937, в области таможенных тарифов — «The Customs Union Issue: Carnegie Endowment for International Peace», 1950. В последние годы жизни он уделял много внимания взаимосвязи религии и экономики.

Среди студентов Вайнер прославился как очень требовательный профессор. П.Самуэльсон как-то заметил, что Вайнер внес в студенческую аудиторию новый образовательный элемент — террор. На выпускных экзаменах он любил задавать вопросы, на которые не могли бы ответить многие профессора. Однако, будучи по природе мягким человеком, он всегда рекомендовал поставить студенту оценку более высокую, чем тот заслуживал по мнению других профессоров.

во взаимной торговле. В соответствии с теорией таможенного союза Вайнера в результате его создания в экономике возникают два типа эффектов:

- *статические эффекты* (static effects) — экономические последствия, проявляющиеся немедленно после создания таможенного союза как его непосредственный результат;

- *динамические эффекты* (dynamic effects) — экономические последствия, проявляющиеся на более поздних стадиях функционирования таможенного союза.

Среди статических эффектов наибольшее значение имеют эффекты создания торговли и отклонения торговли.

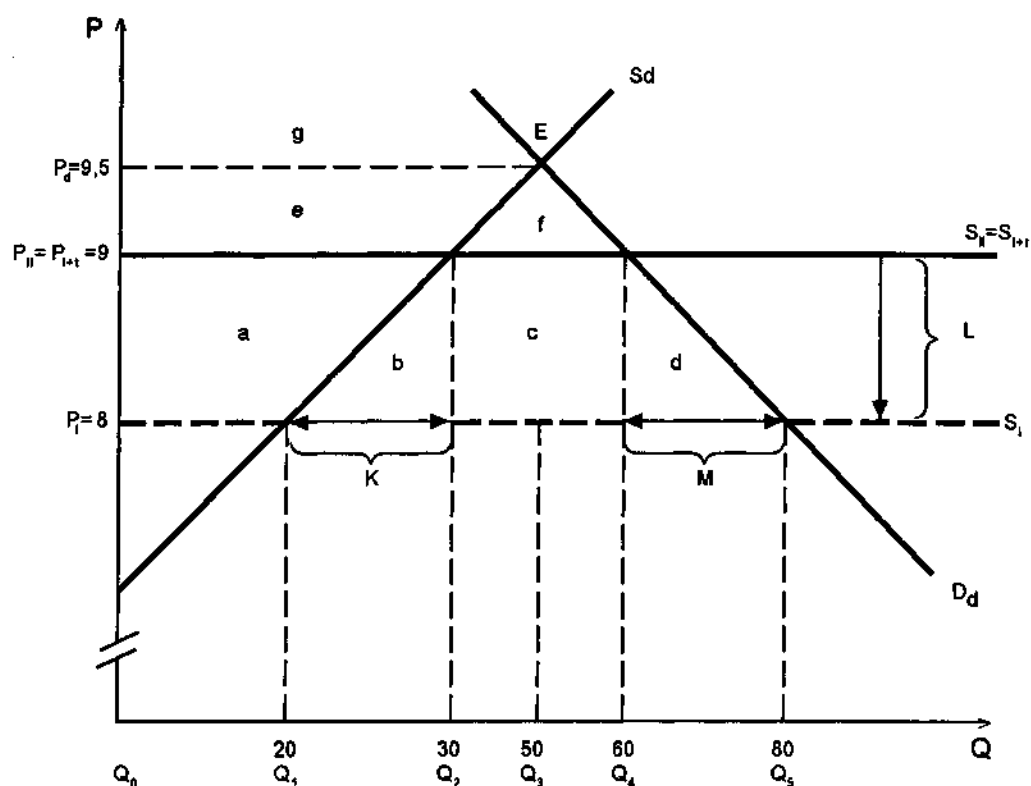
Эффект создания торговли

В результате создания таможенного союза может возникнуть ситуация, когда товары, которые традиционно закупались на внутреннем рынке, окажутся дороже, чем такие же товары, произведенные за рубежом. Если до создания

таможенного союза местные производители находились под защитой импортных пошлин, что делало невыгодным закупать товар за рубежом, то после их отмены в рамках таможенного союза зарубежный товар оказался дешевле местного, и потребители стали покупать его из-за рубежа. В результате возник импортный товарный поток, которого раньше не было, и ресурсы стали использоваться более эффективно.

@ *Создание торговли* (trade creation) — переориентация местных потребителей с менее эффективного внутреннего источника поставки товара на более эффективный внешний источник (импорт), ставшая возможной в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза.

Главным признаком возникновения таможенного союза является устранение таможенных пошлин во взаимной торговле стран-членов. Поэтому графическая интерпретация эффекта создания



L — Устранение тарифа
K, M — Создание торговли

Рис. 12.1. Эффект создания торговли в результате интеграции

торговли (рис. 12.1) является по сути обратным отображением процесса введения импортной пошлины (рис. 6.2).

• *До образования таможенного союза.* Допустим, что торговля осуществляется одним товаром и потенциально может развиваться между тремя странами — страной I и страной II, которые в будущем образуют таможенный союз, а также страной III, которая в этот союз не войдет и олицетворяет весь окружающий мир. Цена, по которой данный товар продается в стране I, составляет P_I . В стране II, у которой существует импортный тариф t , цена на тот же товар составляет $P_{II} = P_{III}$. В стране III цена этого товара P_{III} . Под защитой таможенного тарифа t страна II производит и потребляет товар в точке E, при этом линия S_d представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия D_d —

прямую внутреннего спроса. Цена импорта товара страной II составляет $P_{II} = P_{III}$, внутреннее потребление — $Q_0 Q_4$ единиц, покрываемое за счет внутреннего производства в размере $Q_0 Q_2$ единиц и импорта $Q_2 Q_4$ единиц из страны I. Страна II не может импортировать товар из страны III, поскольку при добавлении тарифа t цена импорта из страны III становится выше цены импорта из страны I, то есть $P_{III} > P_{II}$. Существование тарифа обеспечивает стране II эффект доходов, представляющий собой объем увеличения доходов бюджета в результате обложения импорта пошлиной. Как известно, он исчисляется размером импорта страны под защитой тарифа, умноженным на размер таможенной пошлины, и графически представляется сегментом c . Совокупное предложение товара страной I в страну II абсолютно

эластично по цене и составляет S_{1m} при существовании в стране II импортного тарифа t .

На рисунке 12.1 показано, что под защитой импортного тарифа размером в \$1 внутренняя цена товара в стране II составляет \$9, внутреннее потребление — 60 единиц, покрываемое за счет внутреннего производства — в размере 40 единиц и импорта в размере 20 единиц (60–40). Страна II не импортирует товар из страны III, поскольку при добавлении тарифа \$1 цена импорта из страны III становится выше цены импорта из страны I, то есть $\$8,5 + \$1 > \$8 + \$1$. Эффект доходов составляет $(60-40) \times \$1 = \$20$.

• *После образования таможенного союза.* Страны I и II решают образовать таможенный союз, в соответствии с условиями которого страна II ликвидирует тариф t на импорт товара из страны I. Страна III в таможенный союз не входит. После устранения таможенного тарифа цена, по которой страна II может импортировать товар из страны I, сокращается на размер тарифа до уровня P_1 . По этой цене внутреннее потребление товара в стране II составит Q_0Q_2 единиц, покрываемое за счет внутреннего производства в размере Q_0Q_1 единиц и импорта Q_1Q_2 единиц из страны I. Создание таможенного союза весьма благоприятно для потребителей в стране II: увеличение их излишка потребления, от $a+b+c+d$ до $a+b+c+d+e+f+g$, то есть они могут теперь потреблять товар в любых количествах, ограниченных кривой совокупного внутреннего и внешнего предложения S_1 и кривой внутреннего спроса D_1 . Однако прирост излишка потребления не означает равного роста благосостояния страны II в целом, ибо перераспределительные эффекты работают уже не на государство, а на потребителей. Эффект дохода c исчезает, поскольку импортная пошлина больше не взимается. Воздействие эффекта передела a на благосостояние страны в целом нейтрально, поскольку доходы производителей продукции, конкурирующей с импортом, просто пе-

рераспределяются в пользу потребителей. В результате чистый статический выигрыш страны II от создания таможенного союза ограничивается суммой эффекта защиты и эффекта потребления $b+d$, которые в данном случае, в отличие от случая введения таможенного тарифа, считаются не эффектами потерь, а эффектами прироста.

Эффект защиты b показывает рост доходов страны, возникающий в результате того, что импортируются более эффективные в производстве иностранные товары, которые замещают на внутреннем рынке менее эффективные в производстве местные товары. Рост доходов основан на том, что в результате отмены импортной пошлины Q_1Q_2 единиц товара стали получаться потребителями из-за рубежа по цене за единицу всего P_1 , тогда как раньше цена той же единицы товара, произведенной внутри страны, составляла P_{1m} . Эффект потребления d показывает, как увеличивается потребление товара в результате падения его цены на внутреннем рынке страны II. Рост потребления основан на том, что в результате отмены импортной пошлины Q_1Q_2 единиц товара стали получаться потребителями из-за рубежа по цене за единицу всего P_1 , тогда как раньше цена той же единицы товара, произведенной внутри страны, составляла P_{1m} .

На рисунке 12.1 показано, что после устранения таможенного тарифа цена, по которой страна II может импортировать товар из страны I, сокращается на размер тарифа до уровня \$8. По этой цене внутреннее потребление товара в стране II составит 80 единиц, покрываемое за счет внутреннего производства — в размере 20 единиц и импорта в размере 60 единиц (80–20) из страны I. Чистый статический выигрыш страны II от создания таможенного союза ограничивается суммой эффекта защиты и эффекта потребления $(40-20) \times \frac{1}{2} + (80-60) \times \frac{1}{2} = \$10 + \$10 = \$20$.

Таким образом, в результате образования таможенного союза и отмены пошлин на импорт в страну II: увели-

чился импорт страны II на $Q_1Q_2+Q_2Q_3$, то есть возник эффект создания торговли; в числовом выражении импорт возрос на 40 единиц $(40-20)+(80-60)$ по сравнению с доинтеграционным периодом; потребители в стране II частично переключились с местного источника поставки товара на импортный; потребители в стране II увеличили масштабы потребления товара; произошло повышение общего уровня благосостояния страны, что свидетельствует о том, что создание таможенного союза является шагом по пути к свободной торговле, по крайней мере между двумя странами. В результате возникновения таможенного союза, обеспечивающего эффект создания торговли, масштабы торговли, осуществляющейся на свободной от таможенных ограничений основе, возрастают, а благосостояние всех стран — как участвующих, так и не участвующих в интеграции — повышается.

Эффект отклонения торговли

Создание таможенного союза означает предоставление взаимных торговых преференций его членами друг другу, но не другим странам. В результате взаимного устранения таможенных пошлин может возникнуть как эффект создания торговли, так и эффект отклонения торговли, по сути противоположный эффекту создания торговли, поскольку источник поставки товаров из стран, участвующих в интеграции, далеко не всегда является самым эффективным источником. Зачастую страны, не участвующие в интеграции, но отгороженные от нее общим таможенным барьером интегрирующихся стран, могли бы обеспечить поставки того же товара по значительно более низким ценам.

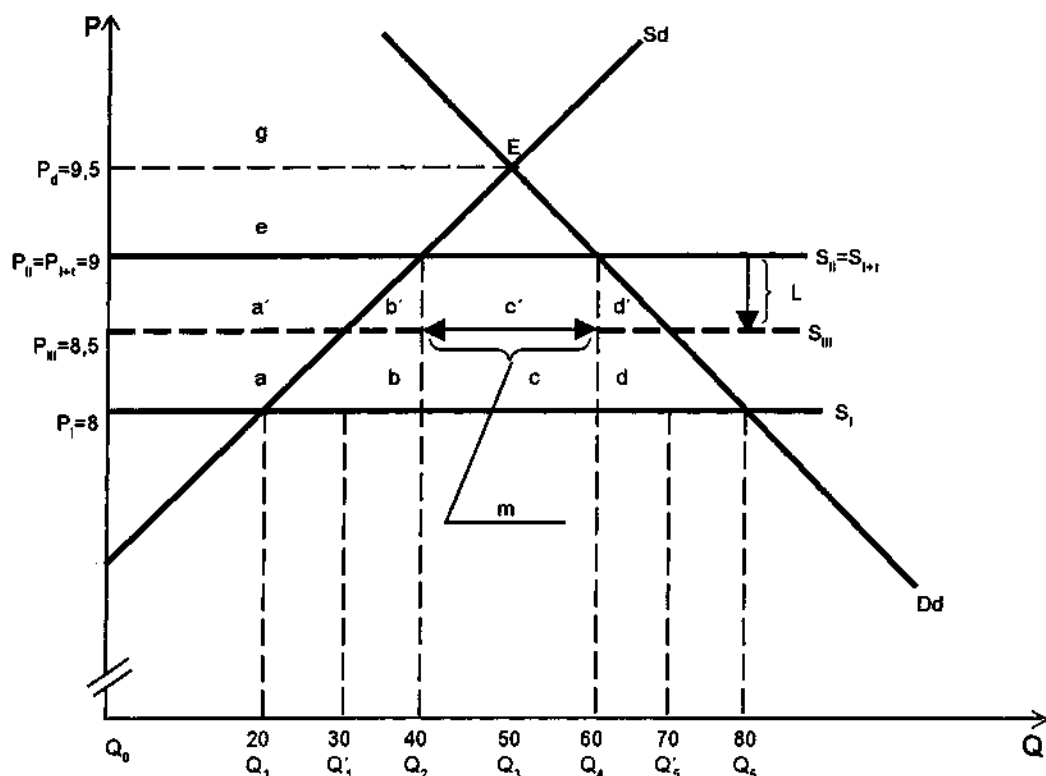
@ *Отклонение торговли* (trade diversion) — переориентация местных потребителей с закупки товара у более эффективного внеинтеграционного источника поставки на менее эффективный внутриинтеграционный источник, произошедшая в результате устранения

импортных пошлин в рамках таможенного союза.

Графическая иллюстрация эффекта отклонения торговли схожа с иллюстрацией эффекта создания торговли (рис. 12.2).

• *До образования таможенного союза.* Допустим, что торговля осуществляется одним товаром и потенциально может развиваться между тремя странами: страной I, страной II и страной III. Однако таможенный союз будет образован не между страной I и страной II, как было в предыдущем примере, а между странами II и III. Цена, по которой данный товар продается в стране I, составляет P_1 . В стране II, у которой существует импортный тариф t , цена на тот же товар составляет $P_{II}=P_{I_{in}}$. В стране III цена этого товара P_{III} . Под защитой таможенного тарифа t страна II производит и потребляет товар в точке E, при этом линия S_d представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия D_d — прямую внутреннего спроса. Цена импорта товара страной II составляет $P_{II}=P_{I_{in}}$, внутреннее потребление — Q_0Q_2 единиц, покрываемое за счет внутреннего производства в размере Q_0Q_2 единиц и импорта Q_2Q_4 единиц из страны I. Существование тарифа обеспечивает стране II эффект доходов (сумма сегментов $c+c'$). Совокупное предложение товара страной I в страну II абсолютно эластично по цене и составляет $S_{I_{in}}$ при существовании в стране II импортного тарифа t . На рисунке 12.2 показано, что под защитой импортного тарифа размером в \$1 внутренняя цена товара в стране II составляет \$9, внутреннее потребление — 60 единиц, покрываемое за счет внутреннего производства в размере 40 единиц и импорта в размере 20 единиц $(60-40)$. Эффект доходов составляет $(60-40) \times \$1 = \$20$.

• *После образования таможенного союза.* Страны II и III решают образовать таможенный союз, в соответствии с условиями которого страна II ликвидирует тариф t на импорт товара из страны III. Страна I в таможенный союз



L – Устранение тарифа
 m – Отклонение торговли

Рис. 12.2 Эффект отклонения торговли в результате интеграции

не входит и поэтому не рассматривается в качестве альтернативного источника закупки товара страной II. После устранения таможенного тарифа цена, по которой страна II может импортировать товар из страны III, сокращается не на размер тарифа t , как могло бы быть при интеграции со страной I, а только до уровня цены P_{III} , существующей в стране III. При импорте товара по этой цене его внутреннее потребление в стране II составит Q_0Q_3' единиц, покрываемое за счет внутреннего производства в размере Q_0Q_1' единиц и импорта $Q_1'Q_3'$ единиц из страны III.

Из-за создания таможенного союза импорт страны II в размере Q_2Q_4 переориентировался (отклонился) с относительно более дешевого источника в стране I, которая осталась за пределами интеграции, на относительно более до-

рогой источник в стране III, которая в ней участвует. Создание таможенного союза весьма благоприятно для потребителей в стране II: увеличение их излишка потребления составляет $a' + b' + c' + d'$. Воздействие эффекта передела a' на благосостояние страны в целом нейтрально, поскольку доходы производителей продукции, конкурирующей с импортом, просто перераспределяются в пользу потребителей. Для страны II эффект дохода $c + c'$ исчезает, поскольку импортная пошлина больше не взимается. Из него c' перераспределяется потребителям страны II через более низкие цены на товар, возникшие в результате образования таможенного союза, а сегмент c оказывается прямой потерей для страны II, представляя собой эффект отклонения торговли. Причиной потери является переориентация

в рамках таможенного союза импорта страны II на относительно менее эффективный источник, что приводит к меньшему снижению цены импортируемого товара, чем могло бы произойти в результате устранения ею таможенной пошлины. Правда, параллельно возникает и позитивный эффект создания торговли, поскольку из-за снижения цены размеры импорта товара страной II все-таки несколько увеличились — на $Q_1'Q_2 + Q_4Q_3'$. Чистый статический выигрыш страны II от создания таможенного союза ограничивается суммой эффекта защиты и эффекта потребления $b' + d'$.

На рисунке 12.2 показано, что после устранения таможенного тарифа цена, по которой страна II может импортировать товар из страны III, сокращается не на размер тарифа \$1, а только до уровня цены \$8,5, существующей в стране III. При импорте товара по этой цене его внутреннее потребление в стране II составит 70 единиц, покрываемое за счет внутреннего производства в размере 30 единиц и импорта в размере 40 единиц (70–30) из страны III. Из-за создания таможенного союза импорт страны II в размере 20 единиц (60–40) переориентировался (отклонился) с относительно более дешевого источника в стране I на относительно более дорогой источник в стране III. Увеличение излишка потребления в стране II составляет $(60 \times 0,5) + (70 - 60) \times \$0,5/2 = \$32,5$. Для страны II эффект дохода $(60 - 40) \times \$1 = \$20$ исчезает, поскольку импортная пошлина больше не взимается. Из него первая часть $(60 - 40) \times \$0,5 = \$10$ перераспределяется потребителям страны II через более низкие цены на товар, а вторая часть $(60 - 40) \times \$0,5 = \$10$ оказывается прямой потерей для страны II и представляет собой эффект отклонения. Одновременно возникает и позитивный эффект создания торговли $(40 - 30) \times \$0,5/2 + (70 - 60) \times \$0,5/2 = \$5$.

Ответ на вопрос, приводит ли эффект отклонения торговли, возникающий в таможенном союзе, к росту благососто-

яния интегрирующихся стран или к его снижению, целиком зависит от соотношения абсолютных размеров эффекта отклонения и эффекта создания торговли. Если $c > b' + d'$, имеет место падение благосостояния. Если $c < b' + d'$, благосостояние растет. Нетрудно заметить, что, чем эластичнее спрос и предложение в импортирующей стране, чем меньше разница в ценах между странами, находящимися внутри и вовне таможенного союза (чем ближе прямые предложения S_1 и S_{III} друг к другу), тем больше объем положительного эффекта создания торговли (больше площадь сегментов b' и d') и меньше объем эффекта отклонения (меньше площадь сегмента c). В рассмотренном примере эффект отклонения торговли превосходит эффект ее создания ($\$10 > \$5$), и поэтому общая потеря благосостояния стран, участвующих в таможенном союзе, составляет $\$10 - \$5 = \$5$.

Если в результате образования таможенного союза возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние не участвующих в нем стран однозначно ухудшится, поскольку ограниченные ресурсы используются менее эффективно, чем это могло бы быть в условиях свободы торговли. С другой стороны, благосостояние стран-участниц может либо ухудшиться, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам превзойдет эффект создания торговли, либо улучшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам будет меньше эффекта создания торговли. Существующие расчеты показывают, что в большинстве случаев эффект отклонения торговли присутствует, но перекрывается эффектом создания торговли, в результате чего интеграция в целом ведет к росту благосостояния (пример 12.1).

Теория «второго лучшего»

До возникновения теории таможенного союза считалось, что свобода торговли как модель торговой политики однозначно обеспечивает повышение

Пример 12.1

Практические оценки объемов создания торговли и отклонения торговли, даже применительно к наиболее развитым интеграционным группировкам, весьма затруднены, поскольку приходится сравнивать существующие торговые потоки между странами, входящими в таможенный союз, с теми торговыми потоками, которые гипотетически могли бы существовать, если бы таможенного союза не было. Попытку измерения эффектов создания и отклонения торговли внутри Европейского союза, которая и по сей день считается классической, предпринял профессор университета Джонса Гопкинса (США) Бела Баласса (Bela Balassa) в 1974 г. Для измерения эффектов он использовал показатель фактической эластичности по доходам спроса на импорт, рассчитываемый как частное среднегодового изменения импорта и ВВП в постоянных ценах.

Концепция Б.Баласса исходит из следующих предположений:

- если бы страны не образовали ЕС, эластичность спроса на импорт во всех из них осталась бы неизменной;
- рост эластичности спроса на импорт из страны, входящей в ЕС, представляет собой эффект создания торговли в широком смысле слова независимо от того, замещает ли этот импорт внутреннее производство или производство в странах, не входящих в ЕС;
- падение эластичности спроса на импорт из стран, не входящих в ЕС, представляет собой эффект отклонения торговли;
- рост эластичности спроса на импорт из всех стран, как входящих, так и не входящих в ЕС, представляет собой эффект создания торговли в буквальном смысле слова, поскольку свидетельствует о том, что страны ЕС стали более восприимчивы к импорту.

Б.Баласса сравнил эластичность спроса на импорт стран ЕС в 1953–1959 гг., то есть до образования интеграционной группировки, с тем же показателем в 1959–1970 гг. по 7 отраслям. В соответствии с полученными результатами образование ЕС имело эффект создания торговли весьма существенных размеров. Если до создания ЕС каждый 1% роста ВВП приводил к увеличению торговли между странами на 2,4%, то после создания ЕС — уже на 2,7%, то есть на 12,5% больше. В топливной промышленности рост был еще выше — 50%, химической, машиностроении и автомобилестроении — по 20%. Эффект отклонения торговли в целом отсутствовал — эластичность спроса на импорт из стран, не входящих в ЕС, до и после образования ЕС осталась на уровне 1,6%. Хотя в отдельных отраслях (продукты питания, напитки, табак, химические товары) эффект отклонения торговли имел место. Наконец, эффект создания торговли в буквальном смысле (рост эластичности спроса на импорт из всех стран) составил порядка 10%. Особенно четко он проявился в топливной промышленности, машиностроении и автомобилестроении.

совокупного благосостояния всех стран мира: Теория таможенного союза показала, что такие союзы подкрепляют положительный эффект политики свободы торговли, только если в результате введения таможенного союза тариф в отношении третьих стран не повышается. Устранение тарифов внутри таможенного союза рассматривается как региональный шаг по пути свободы торговли. Однако, как было показано Вайнером, в результате создания таможенного союза помимо положительного эффекта создания торговли может возникнуть негативный эффект отклонения торговли, который может перевесить положительный эффект.

Такая ситуация свидетельствует, что таможенный союз как модель торговой политики не может рассматриваться как однозначно позитивное явление в международной экономике. После политики свободы торговли нет второй альтернативной торговой политики, воздействие которой на международное благосостояние было бы однозначно позитивным. На этом построена идея «второго лучшего», высказанная английским экономистом Дж. Мидом в 1955 году¹.

¹ Meade J. The Theory of Customs Unions. — Amsterdam, 1955.

@ Теория «второго лучшего» (theory «of the second best») — помимо свободы торговли, безусловно ведущей к росту совокупного благосостояния, еще одного варианта торговой политики, которая также безусловно обеспечивала бы рост совокупного благосостояния, не существует.

Хотя интеграция и не является наилучшим вариантом торговой политики, многочисленные исследования интеграции показывают, что в большинстве случаев позитивные эффекты, которые возникают в результате ее развития, перевешивают эффекты негативные. Общие закономерности этого следующие:

- Чем выше уровень таможенных тарифов, существовавших до интеграции, тем выше вероятность, что их отмена приведет к тому, что эффект создания торговли будет превалировать над эффектом ее отклонения. Чем ниже уровень таможенных тарифов, существовавших до интеграции, тем выше вероятность, что их отмена приведет к тому, что эффект отклонения торговли будет превалировать над эффектом ее создания.

- Чем ниже уровень общего таможенного тарифа в отношении третьих стран, установленного интегрирующимися странами, тем меньше вероятность преобладания эффекта отклонения торговли.

- Чем больше стран интегрируются друг с другом и чем больше их размер, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли.

- Чем ближе уровень экономического развития стран и чем сильнее конкуренция между ними, тем больше вероятность преобладания эффекта создания торговли. В этом случае каждая из стран станет специализироваться на тех товарах, которые она может производить с относительно меньшими издержками, и их экспортировать.

- Чем больше был объем торговли между интегрирующимися странами до создания интеграционного объедине-

ния, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли.

Помимо рассмотренных выше эффектов создания торговли и ее отклонения, которые проявляются немедленно после создания интеграционного союза, к числу статических эффектов интеграции можно отнести сокращение административных расходов на содержание таможенных и пограничных органов. В результате сокращения совокупного спроса на импорт из стран, не входящих в интеграцию, может произойти улучшение условий торговли группы стран, в ней участвующих.

В числе динамических эффектов интеграции, которые проявляются, когда интеграция набирает силу, необходимо отметить возрастающую конкуренцию между производителями из разных стран, которая сдерживает рост цен, приводит к улучшению качества товаров, стимулирует создание новых технологий и пр. В результате интеграции страны-участницы начинают использовать преимущества экономики масштаба, что позволяет увеличивать объемы производства и сокращать издержки. Интеграция обычно ведет к притоку иностранных инвестиций, поскольку корпорации из стран, не вошедших в объединение, стремятся сохранить за собой определенный сегмент закрытого общим таможенным барьером рынка за счет создания предприятий внутри интегрирующихся стран.

Итак, если в результате образования таможенного союза возникает только эффект создания торговли, то масштабы торговли, осуществляющейся на свободной от таможенных ограничений основе, возрастают и благосостояние всех стран — как участвующих, так и не участвующих в интеграции — повышается. Если в результате образования таможенного союза возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние неучаствующих стран однозначно ухудшится, а стран — участниц интеграции либо ухудшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам превзойдет эффект создания

торговли, либо улучшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам будет меньше эффекта создания торговли. В соответствии с теорией «второго лучшего», помимо поли-

тики свободы торговли, нет второй альтернативной торговой политики, воздействие которой на международное благосостояние было бы однозначно позитивным.

4. ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Наиболее развитая в мире интеграционная группировка — Европейский союз, — расширив свое членство с 6 до 15 стран, прошла все основные этапы интеграционного процесса (табл. 12.1). ЕС образовался из трех интеграционных сообществ — Европейского объединения угля и стали, Европейского сообщества по атомной энергии и Европейского экономического сообщества, созданных в 50-е годы.

Этапы формирования интеграции

Цели западноевропейской интеграции эволюционировали со временем. В процессе своего развития она прошла следующие основные этапы:

- *Этап зоны свободной торговли (1958–1969 гг.).* В этот период интеграция находилась на уровне зоны свободной торговли: в соответствии с Римским договором были постепенно отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на взаимную торговлю, установлен общий таможенный тариф и введена общая таможенная политика в отношении третьих стран. По мере того как либерализовалась двусторонняя торговля, между странами — членами интеграции возникали частичные зоны свободной торговли, причем каждая из них сохраняла свой национальный таможенный тариф в отношении третьих стран. С 1962 года была введена в действие единая сельскохозяйственная политика. С подписанием в 1963 году Яундского соглашения ряд развивающихся стран вступили в ассоциированные отношения с ЕС. В 1965 году три европейских сообщества приняли решение о слиянии своих исполнительных органов.

- *Этап таможенного союза (1968–1976 гг.)* — этап активного развития преимуществ таможенного союза и внешнеторговой политики по отношению к третьим странам, сначала в рамках шести стран-основателей, а позже — в рамках постоянно расширяющегося ЕС за счет вступления Дании, Ирландии и Великобритании в 1973 году и Греции, Португалии и Испании — в начале 80-х годов. Целенаправленная единая сельскохозяйственная политика дополняется в этот период единой политикой в области охраны окружающей среды и в области исследований и технологического развития. На основе соглашения 1971 года между ЕС и ЕАСТ границы внутриинтеграционной зоны свободной торговли распространяются на 7 стран, являвшихся в то время членами Европейской ассоциации свободной торговли (Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция, Швейцария и Великобритания). На основе последовательно первой (1975 г.), второй (1979 г.) и третьей (1984 г.) Ломейских конвенций количество развивающихся стран, ассоциированных с ЕС, увеличивается с 20 до 66. К этому же этапу относится начало интеграции в валютно-финансовой сфере: в 1972 году было введено совместное плавание валют некоторых стран — членов ЕС в определенных пределах («валютная змея»), а с 1979 года начала функционировать европейская валютная система.

- *Этап общего рынка (1987–1992 гг.).* На основе Единого европейского акта (Single European Act), а также подписанного в 1985 году документа White Paper о программе создания внутреннего рынка страны ЕС ликвидировали оставшиеся барьеры на пути

Годы	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000		
Количество членов	10 стран-членов. Вступление Греции (28 мая 1979 г.)					В составе 13 стран. Вступление Испании и Португалии (1 января 1986 г.)									В составе 15 стран. Вступление Австрии, Финляндии, Швеции (1 января 1995 г.)							
Название	Европейское экономическое сообщество													Европейский союз								
Стадия интеграции	Таможенный союз						Общий рынок						Экономический союз									
Валютная интеграция	Европейская валютная система													Европейский валютный институт				Единая валюта				
ЕС—развивающиеся страны	Вторая Ломейская конвенция			Третья Ломейская конвенция между ЕЭС и 66 развивающимися странами (8 декабря 1984 г.)					Четвертая Ломейская конвенция между ЕЭС и 69 развивающимися странами (15 декабря 1989 г.)													
ЕС—ЕАСТ	Соглашение о зоне свободной торговли с ЕАСТ																					
															Соглашение о Европейском экономическом пространстве между ЕС и ЕАСТ (подписано 21 октября 1991 г., вступило в силу 1 января 1994 г.)							
Единая отраслевая политика	Единая сельскохозяйственная политика																					
	Единая политика в области охраны окружающей среды																					
	Единая политика в области исследований и технологического развития																					
															Единая политика в области энергетики							
															Единая политика в области транспорта							
															Единая структурная, социальная и региональная политика							
Европейский парламент	Первые прямые выборы в Европейский парламент			Вторые прямые выборы в Европейский парламент (14 июня 1984 г.)					Третьи прямые выборы в Европейский парламент (18 июня 1989 г.)					Четвертые прямые выборы в Европейский парламент (1994 г.)								
Ключевые соглашения	Римский договор																					
	Договор о слиянии																					
						Единый европейский акт (подписан 8 февраля 1986 г., вступил в силу 1 июля 1987 г.)																
															Договор о Европейском союзе (подписан 7 февраля 1992 г., вступил в силу 1 ноября 1993 г.)							

передвижения товаров и факторов производства. В частности, было выдвинуто более 300 инициатив, направленных на обеспечение более полной свободы межстранового движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, и определены три основные группы барьеров, которые необходимо устранить. В их числе — физические барьеры (пограничные таможенные посты и паспортный контроль), технические барьеры (различия в стандартах, непризнание образовательных сертификатов, приоритет национальным производителям при государственных закупках) и фискальные барьеры (различия в налогообложении). В этот же период страны ЕС перешли к осуществлению уже не просто согласованной, а единой политики в отдельных отраслях — энергетике, транспорте, вопросах социального и регионального развития. Четвертая Ломейская конвенция расширила число развивающихся стран, находящихся в ассоциации с ЕС, до 69.

• *Этап экономического союза (с 1993 года — по настоящее время).* Усиление политической интеграции и форсированное развитие валютного союза на основе подписанного в начале 1992 года в голландском городе Маастрихте договора о Европейском союзе. Его создание основывается как на прошлых достижениях согласованной валютной политики, так и на новых инициативах. На первом этапе (1990–1993 гг.) валюты всех стран ЕС включаются в совместное плавание в рамках европейской валютной системы и устраняются валютные ограничения; на втором этапе (1994–1998 гг.) создается Европейский валютный институт и усиливается координация макроэкономической политики; на третьем этапе (с 1999 г.) сначала взаимно фиксируются курсы валют, а затем вводится единая валюта и создается единый европейский центральный банк. На этом же этапе вступит в силу соглашение о едином экономическом пространстве между 15 странами ЕС и 3 странами ЕАСТ (Исландией, Норвегией и Лихтенштейном).

Единый внутренний рынок ЕС

Наиболее крупным достижением интеграционного процесса в рамках ЕС стало создание к концу 1992 года единого внутреннего рынка, в результате чего свобода внутриинтеграционного передвижения товаров и услуг не только дополнилась свободой перемещения капитала и рабочей силы, но и серьезными мерами согласования внутриэкономической политики стран-членов.

@ *Программа внутреннего рынка ЕС (EC Internal Market Program)* — действовавшая в период с 1985 по 1992 год программа создания общего рынка товаров и услуг.

В результате осуществления программы к началу 1993 года между странами ЕС были устранены все тарифные и нетарифные ограничения во взаимной торговле товарами и услугами, включая транспортные и финансовые услуги; ликвидированы все ограничения на межгосударственное передвижение капитала внутри ЕС и введено взаимное признание финансовых лицензий и принцип разумного надзора; устранены национальные ограничения импорта промышленных товаров из третьих стран (они заменены едиными для всех стран ЕС механизмами количественных ограничений на импорт); введены минимальные технические требования к стандартам, взаимное признание результатов испытаний и сертификации; открыты рынки государственных закупок для фирм других стран ЕС.

Механизмы управления ЕС

Управление ЕС осуществляют пять главных институциональных органов — Европейский Совет, Комиссия ЕС, Совет министров, Европейский парламент и Суд ЕС. В совокупности они представляют собой уникальную систему межгосударственного управления, осуществляющую в заданных пределах законодательные, исполнительные и судебные функции.

• *Европейский парламент (European Parliament)* — представительный и консультативный орган ЕС. С момента образования ЕС в 1957 году до 1979 года депутаты делегировались в состав Европейского парламента национальными парламентами. Начиная с 1979 года депутаты избираются прямым голосованием от каждой страны ЕС сроком на пять лет. Количество депутатов от каждой страны зависит от удельного веса экономики каждой из стран. Во время работы парламента депутаты объединяются в политические, а не в страновые фракции. Секретариат парламента находится в Люксембурге, сессии проходят в Страсбурге, комитеты заседают в Брюсселе. Парламент принимает решения совместно с Европейским Советом по вопросам внутреннего рынка, бюджета ЕС, принятия новых членов, заключения соглашений об ассоциации с развивающимися странами и сотрудничестве со странами с переходной экономикой. Имеет право выносить вотум недоверия Комиссии ЕС, накладывать вето на постановления в определенных областях (охрана окружающей среды, культура, образование, молодежная политика).

• *Европейский Совет (European Council)* — директивный орган ЕС, собирающийся на периодические заседания (не реже двух раз в год) в составе глав государств и правительств стран — членов ЕС и председателя Комиссии ЕС. Начал регулярно собираться с 1974 года, с принятием Единого европейского акта в 1986 году получил официальный статус и в настоящее время выступает как руководящий политический орган ЕС. Принимает решения по ключевым вопросам интеграции — прямые выборы в Европейский парламент, принятие новых членов, создание европейской валютной системы, реформа единой сельскохозяйственной политики, отношения с третьими странами, — которые являются обязательными для исполнения всеми другими органами ЕС. Председателем Совета является глава государства или правительства

страны ЕС, который сменяется каждые 6 месяцев.

• *Совет ЕС (Council of the EC)* — межправительственный орган ЕС. Заседания проводятся по мере необходимости и собираются, в зависимости от обсуждаемых вопросов, на уровне министров иностранных дел, финансов, экономики, сельского хозяйства, транспорта и т.д. Наибольшим количеством голосов в Совете ЕС обладают ФРГ, Франция, Италия и Великобритания. Решения принимаются квалифицированным большинством голосов (создание единого рынка, технологическая, региональная и социальная политика). Решения по отдельным политическим чувствительным вопросам (налогообложение) требуют консенсуса.

• *Комиссия ЕС (Commission of the EC)* — надгосударственный исполнительный орган ЕС. Состоит из членов, назначенных правительствами стран ЕС в личном качестве на пятилетний срок. Члены Комиссии не могут получать каких-либо инструкций от своих правительств и обязаны действовать в интересах сообщества в целом. Каждый из них отвечает за определенную сферу деятельности ЕС. Председатель Комиссии назначается по договоренности между правительствами стран ЕС и по согласованию с Европейским парламентом на пять лет. Комиссия управляет повседневной деятельностью ЕС, готовит предложения на рассмотрение Совета ЕС, осуществляет контроль за выполнением решений Совета национальными правительствами. Комиссия осуществляет все сношения от лица ЕС с третьими странами, следит за осуществлением единой политики ЕС в отдельных отраслях, прежде всего в сфере торговли с третьими странами. Место пребывания Комиссии — Брюссель.

• *Суд ЕС (Court of Justice)* — верховная судебная инстанция ЕС, состоящая из 13 судей, назначенных на шесть лет по взаимному соглашению между правительствами стран ЕС. Суд наблюдает за единообразием применения правовых документов ЕС, определяет соот-

ветствие законодательству правовых актов Комиссии и Совета и выносит решения по вопросам применения законодательных норм ЕС, если такие вопросы передаются на его рассмотрение национальными судами стран ЕС. Любая страна ЕС и Комиссия ЕС имеют право возбудить дело в Суде, если они полагают, что какая-либо другая страна не выполняет условия договоров ЕС. Суд также рассматривает обращения физических и юридических лиц, которые полагают, что законодательные акты ЕС нанесли им ущерб.

Правовые документы, принимаемые этими органами ЕС, могут иметь одну из следующих форм: постановления (regulations) — обязательные к исполнению всеми странами-членами предписания органов ЕС; аналог национальным законам; директивы (directives) — обязательные к исполнению странами-членами предписания органов ЕС, однако формы и способы включения этих предписаний в национальное законодательство отдаются на усмотрение стран-членов; решения (decisions) — предписания органов ЕС, обязательные только для тех стран, предприятий или даже частных лиц, которым они адресованы; рекомендации (recommendations) — предписания органов ЕС, не носящие обязательного характера и служащие для ориентировки национальных правил.

Политика в области сельского хозяйства

Поскольку сельскохозяйственная продукция стран ЕС недостаточно конкурентоспособна на мировом рынке, одной из главных целей интеграции является создание благоприятных условий для национальных производителей. В результате осуществления согласованной аграрной политики все страны ЕС получили возможность продавать свою продукцию по ценам, значительно превышающим среднемировые, в отдельных случаях на 30% и более. Единая политика обеспечивает абсолютный

приоритет закупок сельскохозяйственной продукции у фермеров стран ЕС перед импортом. В последние годы важнейшим направлением этой политики стали сдерживание перепроизводства сельхозпродукции и поддержка мелких фермеров.

@ *Единая аграрная политика* (common agriculture policy) — согласованные действия стран ЕС по обеспечению стабильности поставок сельхозпродукции по стабильным ценам, повышению производительности сельского хозяйства, поддержанию жизненного уровня фермеров и их семей и поддержанию разумного уровня розничных цен.

Основные элементы единой аграрной политики следующие:

- *Единые цены на сельскохозяйственную продукцию внутри ЕС и единый механизм их поддержания.* Минимально допустимые цены на важнейшие сельскохозяйственные продукты определяются заранее. Если рыночные цены падают более чем на 10% ниже этого уровня, органы ЕС осуществляют гарантированные закупки данного продукта, обеспечивая поддержание уровня цен. В ЕС используется несколько основных видов цен. Ориентировочные (контрольные, справочные) — цены, которые страны ЕС считают необходимым поддерживать на национальных рынках во внутрирегиональном обороте. Цены вмешательства — цены, по которым скупаются или продаются излишки сельхозпродукции, когда колебания цен на них достигают установленных пределов от уровня ориентировочной цены. Внешнеторговые (пороговые, шлюзовые) — цены реализации сельхозтоваров на внешнем рынке, орудие аграрного протекционизма.

- *Свобода торговли сельхозпродукцией внутри ЕС, отсутствие тарифных и количественных ограничений.* Единые правила внешней торговли сельскохозяйственной продукцией с третьими странами и единый таможен-

ный тариф. При импорте действует система компенсационных сборов, защищающая производителей от конкуренции со стороны тех стран, где издержки производства сельхозтоваров ниже, чем в ЕС. При экспорте сельхозпродукции в третьи страны производители получают субсидии от органов ЕС, которые позволяют им продавать продукцию по более низким мировым ценам. По отдельным товарам ЕС заключило соглашения с внешними поставщиками, по которым они обязуются не экспортировать эти товары в страны ЕС по ценам ниже установленного уровня. За практическое осуществление единой политики в области сельского хозяйства ответственность несут межгосударственные органы ЕС (Совет и Комиссия).

• *Единое финансирование сельского хозяйства* через Европейский фонд ориентации и гарантии сельского хозяйства (ФЕОГА), на поддержание которого идет более половины бюджета ЕС. Средства для ориентации предназначены для повышения продуктивности и модернизации сельскохозяйственного производства, а средства гарантии, которые составляют $\frac{3}{4}$ суммы фонда, направляются непосредственно на поддержание цен. ФЕОГА формируется за счет компенсационных сборов, взимаемых за импорт сельхозпродукции из третьих стран, отчислений от пошлин на ввозимые промышленные товары, прямых взносов из бюджета ЕС, поступлений от налога на добавленную стоимость.

Отношения с третьими странами

Начиная с 1964 года ЕС проводит политику сотрудничества на преференциальных условиях со странами Африки, Карибского и Тихоокеанского бассейнов (АКТ) в рамках сначала Яундской, а позже нескольких Ломейских конвенций. В 1989 году около 70 развивающихся стран подписали Четвертую Ломейскую конвенцию с ЕС, действую-

щую в течение 10 лет. В соответствии с этой конвенцией страны АКТ получили свободный от пошлин и количественных ограничений доступ для товаров своего экспорта на рынки ЕС без взаимных обязательств либерализовать импорт товаров из ЕС, гарантию стран ЕС на закупку до 1,3 млн. т сахара из стран АКТ по ценам ЕС, выделение через Европейский фонд развития и Европейский инвестиционный банк средств на развитие торговли и финансирование экономического роста. Для управления сотрудничеством и координации усилий созданы три совместных института: Совет министров ЕС—АКТ, Комитет на уровне послов ЕС—АКТ и Совместная ассамблея ЕС—АКТ.

Разветвленная система взаимоотношений существует между ЕС и США, которая включает: консультации дважды в год между президентом США и председателем Совета ЕС и председателем КЕС, консультации дважды в год между госсекретарем США и министрами иностранных дел стран ЕС и членами КЕС, консультации дважды в год на межминистерском уровне. Соглашения между США и ЕС подписываются в отдельных областях — использование атомной энергии, охрана окружающей среды, права рыболовства, биотехнология, политика конкуренции и антимонопольная политика. Несмотря на развитую систему отношений, наиболее противоречивой сферой отношений между США и ЕС является единая сельскохозяйственная политика ЕС, направленная по сути против более конкурентоспособного американского сельскохозяйственного экспорта в ЕС.

В 1989–1990 годы ЕС подписало соглашения с Польшей, Чехией, Словакией, Венгрией, Болгарией, Румынией. Эти соглашения, известные как Европейские соглашения, предусматривают поддержание постоянного диалога на высшем уровне и координацию политики, создание зоны свободной торговли, предусматривающей свободное перемещение товаров, услуг, людей и капитала. Развиваются отношения ЕС со стра-

нами бывшей рублевой зоны, включая Россию.

Совместные финансовые институты

• *Европейский фонд развития (European Development Fund)* — предоставляет финансы для стабилизационных фондов и венчурный капитал. Финансирует *Стабекс (Stabex)* — фонд стабилизации доходов от экспорта, *Сисмин (Sysmin)* — фонд стабилизации добывающей промышленности, предоставляет чрезвычайную помощь в случае природных бедствий, финансирует помощь беженцам и структурные преобразования в странах, осуществляющих экономические реформы.

• *Европейский инвестиционный банк (European Investment Bank)* — образованный в соответствии с Римским договором главный инвестиционный институт ЕС, созданный за счет взносов стран ЕС в уставный капитал и мобилизации средств на мировом рынке капиталов, инвестируемых в приоритетные проекты в странах ЕС. Главная задача банка — способствовать выравниванию уровней экономического развития стран ЕС путем финансирования проектов в менее развитых странах, а также поддержка проектов

общеевропейского масштаба в области транспорта, связи, охраны окружающей среды, энергетики. Помимо стран ЕС банк предоставляет кредиты странам, подписавшим соглашения с ЕС, — странам Ломейской конвенции, странам, находящимся в ассоциации с ЕС, и т.д.

Итак, наиболее развитой интеграционной группировкой в мире является Европейский союз (ЕС). С момента своего образования ЕС прошел все основные этапы интеграционного процесса и в настоящее время находится на этапе развития и совершенствования экономического союза. В рамках 15 стран ЕС обеспечена свобода передвижения товаров и всех факторов производства, проводится единая внешне-торговая политика на базе общего таможенного тарифа, единая политика в области сельского хозяйства, энергетики, транспорта и некоторых других областях. По мере развития валютной интеграции страны ЕС намерены перейти к единой валюте и единому европейскому центральному банку. Для управления ЕС созданы межгосударственные представительные, исполнительный и судебные органы, наделенные некоторыми наднациональными полномочиями по принятию решений от лица ЕС в целом.

5. РЕЗЮМЕ

1. Экономическая интеграция представляет собой процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и регулируемый межгосударственными органами. Ее предпосылками являются сопоставимость уровней рыночного развития участвующих стран, их географическая близость, общность стоящих перед ними проблем, стремление ускорить рыночные реформы и не остаться в стороне от идущих интеграционных процессов. Интеграционные группировки создают-

ся в целях использования преимуществ объединенного рынка, создания благоприятных внешних условий для национального развития, укрепления международных переговорных позиций участвующих стран по экономическим вопросам, обмена опытом рыночных реформ и поддержки национальной промышленности и сельского хозяйства.

2. Основными этапами развития интеграционного процесса являются преференциальное торговое соглашение, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический

союз. Интеграция начинается с либерализации взаимной торговли товарами, включает создание общего таможенного тарифа в отношении третьих стран, дополняется свободой межгосударственного передвижения факторов производства и завершается унификацией макроэкономической политики и созданием надгосударственных органов управления. Несмотря на быстрый рост числа интеграционных объединений, большинство из них находятся на ранних стадиях становления.

3. Если в результате образования таможенного союза возникает только эффект создания торговли, то масштабы торговли, осуществляющейся на свободной от таможенных ограничений основе, возрастают и благосостояние всех стран — как участвующих, так и не участвующих в интеграции — повышается. Если в результате образования таможенного союза возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние неучаствующих стран однозначно ухудшится, а стран-участниц либо ухудшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам превзойдет эффект создания торговли, либо улучшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам будет меньше эффекта созда-

ния торговли. В соответствии с теорией «второго лучшего», помимо политики свободы торговли, нет второй альтернативной торговой политики, воздействие которой на международное благосостояние было бы однозначно позитивным.

4. Наиболее развитой интеграционной группировкой в мире является Европейский союз (ЕС). С момента своего образования ЕС прошел все основные этапы интеграционного процесса и в настоящее время находится на этапе развития и совершенствования экономического союза. В рамках 15 стран ЕС обеспечена свобода передвижения товаров и всех факторов производства, проводится единая внешне-торговая политика на базе общего таможенного тарифа, единая политика в области сельского хозяйства, энергетики, транспорта и некоторых других областях. По мере развития валютной интеграции страны ЕС намерены перейти к единой валюте и единому европейскому центральному банку. Для управления ЕС созданы межгосударственные представительные, исполнительный и судебные органы, наделенные некоторыми наднациональными полномочиями по принятию решений от лица ЕС в целом.

6. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы на повторение

1. Что такое экономическая интеграция? Каковы ее предпосылки и цели?

2. Каковы основные этапы интеграционного процесса, что в них общего и разного?

3. Приведите примеры интеграционных группировок в различных частях света, ставящих своей целью создание зоны свободной торговли, таможенного союза и общего рынка.

4. Каковы критерии оценки инте-

грации с точки зрения создания свободной от ограничений системы международной торговли?

5. Какие типы экономических эффектов возникают при создании таможенного союза?

6. Объясните возникновение эффекта создания торговли.

7. Объясните возникновение эффекта отклонения торговли.

8. От чего зависит рост или падение общего уровня благосостояния в результате создания таможенного союза?

10. В силу каких закономерностей интеграция в большинстве случаев ведет к общему росту благосостояния участвующих в ней стран?

Проблемы для обсуждения

13. Страна, производящая исключительно промышленные товары, намеревается создать таможенный союз со страной, производящей исключительно сельскохозяйственные и сырьевые товары. Приведет ли такой таможенный союз к повышению уровня благосостояния в каждой из стран? Почему?

14. Почему для целей аграрного протекционизма ЕС используется система компенсационных сборов, а не таможенных пошлин?

15. Существует мнение, что экономическая интеграция между развивающимися странами не сможет обеспечить существенного роста их благосостояния, поскольку у них прос-

11. Назовите основные этапы развития ЕС.

12. Каковы главные механизмы управления ЕС?

то нет достаточного ассортимента товаров, представляющих интерес для взаимной торговли. Каково ваше мнение?

16. Когда Португалия и Испания, являвшиеся импортерами сельскохозяйственной продукции из США, вступили в ЕС, США, угрожая повышением импортных пошлин на импорт из стран ЕС, потребовали увеличения доступа для своих сельскохозяйственных товаров на европейские рынки. Почему это произошло?

17. Какие стороны развития интеграционного процесса в Европе являются благоприятными и какие неблагоприятными для России?

Задачи

18. Справедливо ли следующее высказывание: выигрыш малой страны от интеграции с большой страной больше, чем у большой страны?

19. С 1994 года вступило в силу соглашение о свободе торговли между США и Канадой. К каким последствиям приведет оно для:

- а) США;
- б) Канады;
- в) стран Европы?

20. Автомобильное колесо стоит в Чехии 100 долл., в России — 80 долл. и в Польше — 60 долл. Чехия — малая страна, и ее внешняя торговля не влияет на уровень мировых цен.

А. В Чехии вводится 100-процентный адвалорный тариф на импорт колес из России и Польши. Будет ли Чехия продолжать импортировать колеса?

Б. Если после этого Чехия создаст таможенный союз с Россией, будет ли она сама производить колеса или их импортировать?

В. Какой эффект — создания торговли или отклонения торговли — возникает при создании таможенного союза между Чехией и Россией?

Г. Допустим теперь, что в Чехии вводится 50-, а не 100-процентный адвалорный тариф на импорт колес из России и Польши. Будет ли Чехия продолжать импортировать колеса?

Д. Если теперь Чехия создаст таможенный союз с Россией, будет ли она сама производить колеса или их импортировать?

Е. Какой теперь эффект — создания торговли или отклонения торговли — возникает при создании таможенного союза между Чехией и Россией?

Завершая рассмотрение первой части курса международной экономики, объясняющей международное движение товаров и факторов их производства, сведем все рассмотренные выше экономические аргументы в единую логическую схему. Спрос внутри страны и из-за рубежа составляет совокупный спрос; предложение внутри страны и из-за рубежа составляет совокупное предложение. Баланс совокупного спроса и совокупного предложения является основой макроэкономического равновесия как в масштабах общества, так и в международных масштабах. В основе совокупного спроса лежит международное разделение труда и других факторов производства, а совокупного предложения — их кооперация. С помощью факторов производства производятся товары, которые обмениваются между странами, образуя мировой рынок. Сами факторы также перемещаются между странами, что лежит в основе мирового хозяйства. Наука международной экономики, являясь частью макроэкономики, изучает закономерности международного движения товаров и факторов их производства и формирования международной экономической политики. На государственном уровне международная экономика проявляется в существовании внешнего сектора в экономике практически любой страны мира. Этот сектор связан со всеми внутренними секторами экономики, каждый из которых имеет четко выраженный международный элемент. На межгосударственном уровне международная экономика проявляется через ряд конкретных форм международных эконо-

мических отношений институциональных единиц разной государственной принадлежности и через существование многочисленных механизмов их регулирования. При этом роль отдельных стран и их групп в рамках отдельных форм и механизмов регулирования различна.

Функционально международная экономика разделяется на международную микроэкономику, изучающую закономерности развития конкретных рынков товаров, услуг и факторов производства, и международную макроэкономику, изучающую закономерности функционирования открытой национальной экономики в целом.

Главной и наиболее развитой формой международных экономических отношений в рамках международной микроэкономики является международная торговля, которая делится на два неравнозначных потока — торговлю товарами и торговлю услугами. Единой общепризнанной теории, объясняющей международную торговлю и все ее компоненты, не существует. В практических целях обычно используются те теории, которые лучше служат решению поставленных задач. Закономерности предложения товаров для международной торговли лучше всего трактуются классическими теориями и концепциями, их расширяющими. Закономерности спроса на товары в международной торговле наилучшим образом разработаны новейшими теориями международной торговли, альтернативными классическим. Теория общего равновесия совокупного спроса и совокупного предложения стремится свести теории спроса и тео-

рии предложения в рамках единой, так называемой стандартной модели международной торговли. Она предлагает набор полезных инструментов для практического анализа торговых потоков с особым упором на закономерности возникающего в результате перераспределения доходов, поскольку это имеет явные социальные последствия. Международная торговля развивается не стихийно, а регулируется на государственном уровне с помощью различных инструментов торговой политики, которые разделяются на тарифные и нетарифные. Главная задача государственной торговой политики — обеспечить наиболее благоприятные условия национальным производителям в конкурентной борьбе на мировом рынке. Международная торговля услугами является специфической частью международной торговли, объясняется в целом теми же закономерностями, что и торговля товарами, с поправкой на специфический характер услуги как товара и также регулируется государством.

Международная мобильность факторов производства возникла в условиях развитого мирового рынка товаров и услуг, когда в целях максимизации прибыли и сокращения издержек потребовалось перенести за границу уже не только сами товары, но и факторы их производства. Международное движение факторов производства либо замещает, либо дополняет международную торговлю товарами, произведенными с их помощью, и приводит к большему

совокупному экономическому росту, чем международная торговля. Международное движение факторов производства значительно менее либерализовано по сравнению с международной торговлей и является предметом жесткого государственного регулирования. Ограничения, вводимые государствами на пути движения товаров и факторов их производства, приводят к потерям в объемах производства и общем уровне благосостояния. Один из способов устранения искусственных препятствий на пути движения товаров и факторов их производства и повышения тем самым макроэкономической эффективности заключается в создании интеграционных объединений групп близких по уровню развития стран.

Так, изучена международная микроэкономика, первичный пласт международной экономики, объясняющий международное движение товаров и факторов их производства. Однако это движение происходит в рамках очень сложной макросреды современного взаимозависимого мира, включающих валютную систему и механизмы межгосударственного наблюдения и регулирования. Его обслуживают многочисленны финансовые инструменты, которые во многих случаях играют и самостоятельную роль. В этих условиях многие страны мира переходят к открытой экономической политике, которая имеет свои закономерности.

Но об этом — во второй части учебника.

Глава 1

20. Возможны два подхода:

а) все, что пересекло границу России, является торгуемым товаром. Следовательно, все те материалы для строительства, которые привезены иностранной фирмой из-за рубежа, включая рабочую силу, с точки зрения международной экономики являются торгуемым товаром. Все российские материалы и рабочая сила, закупленные на месте, торгуемым товаром не являются;

б) все, что потенциально может быть продано и вывезено за рубеж, является торгуемым товаром. Поэтому все, что связано с оказанием иностранной фирмой услуг по строительству, и само здание гостиницы, если оно будет принадлежать ей, является торгуемым товаром. Неторгуемым товаром оказываются только услуги по содержанию, страхованию и обеспечению строительства.

21. В широком смысле слова это пример международного разделения всех факторов производства с последующей их кооперацией. Для того чтобы Россия могла произвести газ, а Германия — станки, каждой из них нужны рабочая сила соответствующей квалификации (труд), деньги, оборудова-

ние и другие материальные ресурсы (капитал) и технология. России, кроме того, нужны запасы газа (земля). Разделение факторов производства в данном случае ведет к кооперации — обмену товарами, произведенными на их основе. Однако кооперация не является императивом: торговли могло бы и не быть.

22. а) 14 868; 616; 15 484 млн. долл.;

б) 88 384; 29 486; 117 852 млн. долл.;

в) 22,6% в экспорте, 28,2% в импорте.

23. Товар перевезли в Россию и за него заплатили. Значит, как минимум задействована международная торговля товарами (картофель), международная торговля услугами (транспортировка), международные расчеты. Если под закупку картофеля брался кредит, то использовано и международное кредитование. Для создания совместного предприятия наверняка производились совместные капиталовложения (движение капитала) и передавалась технология. Если же в управлении совместным предприятием участвуют российские специалисты, то имела место и миграция рабочей силы.

Глава 2

16. Нет, поскольку в платежном балансе учет происходит на основе наличности в момент совершения платежей, а в национальных счетах — на основе начислений в момент заключения сделки.

17. Обратите внимание на баланс внутренних доходов и расходов.

18. Сбережения стабильно превышают инвестиции, капитал размещается наиболее оптимально.

19. Никак.

22. а) 1276 млрд. форинтов;

б) 1354 млрд. форинтов;

¹ Ответы даны не на все задания.

в) 1360 млрд. форинтов;

г) 356 млрд. форинтов;

д) -2 млрд. форинтов.

23. а) - 24 млрд. форинтов и - 2 млрд. форинтов, соответственно;

б) в абсолютном выражении рост сбережений (14,6%) превысил рост капиталовложений (8,4%);

в) отрицательное сальдо упало с 1,9 до 0,001% ВВП;

г) рост относительного размера сбережений с 24,7 до 25,2% ВВП на фоне падения капиталовложений с 26,7 до 25,4% ВВП.

24. 3, 49, 8, -1, 22.

Глава 3

21. А. Россия имеет абсолютное преимущество в производстве сыра, поскольку за 1 час она производит 5 кг сыра, тогда как Германия — только 1 кг. Германия имеет абсолютное преимущество в производстве трикотажа, поскольку за 1 час она производит 3 кг. м трикотажа, тогда как Россия — только 1 кг. м.

Б. В условиях отсутствия торговли Россия может обменять 5 кг сыра только на 1 кг. м отечественного трикотажа. Если же она торгует с Германией, то те же 5 кг сыра она сможет обменять уже на 3 кг. м трикотажа. Тем самым выигрыш России составит $3-1=2$ кг. м трикотажа, или $2/1=2$ часа труда.

Германия, со своей стороны, получает от России 5 кг сыра, на производство которого ей пришлось бы затратить 5 часов. Вместо этого она тратит эти 5 часов на производство $5 \times 3 = 15$ кг. м трикотажа. Тем самым выигрыш Германии от торговли с Россией составит $15-3=12$ кг. м трикотажа, или $12/3=4$ часа труда.

В. Россия выигрывает $6-1=5$ кг. м трикотажа. Поскольку в Германии 5 кг сыра равны по трудозатратам 15 кг. м трикотажа, а чтобы получить 5 кг сыра из России, Германии надо отдать всего 6 кг. м трикотажа, выигрыш Германии составит $15-6=9$ кг. м трикотажа.

22. А. Направление размышлений: полностью израсходовав все рабочее время на производство велосипедов, Россия сможет произвести $1000/5=200$ велосипедов, а полностью истратив его на очки — $1000/2=500$ очков.

По той же логике, поскольку и на один велосипед, и на одни очки в Гер-

мании тратится 3 часа, то $1200/3=400$ велосипедов или очков. График постройте самостоятельно.

Б. В условиях отсутствия торговли относительная цена велосипедов, выраженная через цену очков, составит в России $5/2=2,5$, а в Германии — $3/3=1$.

В. Если до начала торговли возможности потребления были ограничены в каждой из стран пределами их производственных возможностей, то в результате торговли возможности потребления в России и Германии расширяются. График постройте самостоятельно.

23. А. Россия имеет относительное преимущество в производстве ракеток, потому что $2/6 < 4/1$.

Б. Для России альтернативная цена составляет $2/6=1/3$, для Германии цена замещения составляет $4/1=4$.

В. Равновесная цена на ракетки в торговле между двумя странами (Р) будет находиться в промежутке между ценами замещения, которые существуют в условиях отсутствия торговли, то есть $1/3 < P < 4$.

Г. При равновесной относительной цене, равной 2, товар специализации каждой из стран будет определяться соотношением зарплат в промышленности, производящей мячи, и в промышленности, производящей ракетки. Российский рабочий, производя ракетки и торгуя ими с Германией, сможет заработать $2/2=1$ (равновесная относительная цена, поделенная на затраты труда), тогда как, производя мячи и торгуя ими с Германией при такой же равновесной цене, он заработает всего $2/6=1/3$. Поскольку рабочие захотят получать более высокую зарплату, они

перейдут в промышленность по производству ракеток, что приведет к специализации России на этом товаре.

Д. В расчете на 1 час Германия может произвести 1 мяч или 1/4 ракетки. При полной специализации Германии на производстве мячей (1 мяч в 1 час) в России она сможет купить за каждый мяч 1/2 ракетки, что в два раза больше, чем если бы она производила ракетки самостоятельно.

24. А. Германия имеет абсолютное преимущество по всем товарам: наибольшее — в товаре А ($12/1=12$) и наименьшее — в товаре D ($30/15=2$).

Б. При соотношении зарплат России и Германии 1:8 товары А и В будут производиться в Германии, поскольку относительные затраты труда на них выше соотношения зарплат (и $12/1$ и $18/2 > 8$), а товары С и D — в России, поскольку относительные затраты труда на них ниже соотношения зарплат (и $24/4$ и $30/15 < 8$) и там производить их относительно дешевле.

В. Выигрыш от торговли достигается в результате относительно более дешевого импорта товара из-за границы по сравнению с местным производством. Так, производство товара С требует в России 24 часов труда по сравнению с 4 часами в Германии. Но учитывая восьмикратную разницу в зарплатах, относительная стоимость товара С в Германии составит $4 \times 8 = 32$, тогда как в России только $24 \times 1 = 24$. Поэтому производство товара в России будет на $32 - 24 = 8$ относительных стоимостных единиц дешевле. Аналогичные расчеты можно произвести по всем остальным товарам.

Г. При соотношении зарплат в России и Германии 1:6 Германия будет производить товары А и В, Россия — товар D. При этом учитывая, что отно-

сительные затраты труда на товар С в точности ($24/4=6$) совпадают с соотношением зарплат, то товар С будет производиться в обеих странах. Пример показывает, что при приближении российской зарплат к немецкой без соответствующего увеличения производительности (снижения трудозатрат на единицу продукции) Россия может потерять относительное преимущество.

25. А. Производство пшеницы трудоемко, поскольку $10/5=2$, что больше, чем $4/8=1/2$ для производства молока, которое требует интенсивного использования земли.

Б. В соответствии с имеющейся информацией $4 \times 50 + 10 \times 90 < 400$ и $8 \times 50 + 5 \times 90 < 600$, что не соблюдается. Поэтому Россия не сможет при имеющихся ресурсах произвести такое количество пшеницы и молока.

26. А. В соответствии с теорией соотношения факторов производства Россия оказывается относительно лучше наделена землей, чем Вьетнам (поскольку $200/120 > 50/40$), и должна производить и экспортировать рис — товар, требующий относительного избытка земли, тогда как Вьетнам оказывается лучше, чем Россия, обеспечен трудовыми ресурсами, и должен экспортировать телевизоры — трудоемкий товар. Соотношение рассчитайте сами.

Б. В реальной жизни все происходит наоборот в соответствии с парадоксом Леонтьева. Одной из причин этого может быть ошибочное объединение в одну категорию квалифицированного и неквалифицированного труда. Производство риса требует больше неквалифицированного труда, тогда как производство телевизоров — больше квалифицированного труда, который должен рассматриваться как категория капитала.

Глава 4

16. Если выразить для Японии цены и количество промышленных товаров через цены и количество сырьевых товаров, то:

а) условия торговли ухудшатся, поскольку относительная цена сырья воз-

растет, а относительная цена промышленных товаров, которые Япония экспортирует, упадет;

б) условия торговли ухудшатся, поскольку цены на автомобили, которые

являются японским экспортным товаром, упадут;

в) условия торговли улучшатся, поскольку мировая потребность в нефти как источнике энергии сократится и цены на нефть, которую Япония импортирует, упадут;

г) условия торговли ухудшатся, поскольку неурожай в России вызовет повышение спроса на продовольствие и его цены на мировом рынке возрастут, а продовольствие является импортным товаром для Японии.

17. При улучшении условий торговли страна увеличивает предложение товаров на мировой рынок, при ухудшении — уменьшает.

18. Реальный доход возрастет.

19. Условия торговли ухудшатся в силу роста цен импорта и падения цен экспорта. Объем торговли сократится.

20. Имеет, если для оценки уровня доходов на душу населения цены на торгуемые товары очищаются от протекционистских ценовых наслоений.

21. Торгуемые товары — а, в, е. Неторгуемые товары — б, г, д. Хотя возможны случаи, когда неторгуемые товары могут стать торгуемыми (например, не свежее, а сухое молоко).

22. Оказание помощи означает перераспределение дохода. В краткосрочной перспективе оно окажет влияние на цены, которое зависит от склонности потребителей к определенной группе товаров. Если суммы помощи перераспределены из Латинской Америки в Восточную Европу, это значит, что покупательная способность Латинской Америки снизилась, а Восточной Европы — повысилась. Но латиноамериканские страны исторически больше покупают товаров из США, а восточно-европейские — из ФРГ. Спрос на американские товары упадет, и условия торговли США ухудшатся; спрос на западногерманские товары вырастет, и условия торговли ФРГ улучшатся. В долгосрочной перспективе воздействие на цены зависит от того, будет ли рост в Восточной Европе, основанный на внешней помощи, происходить в от-

раслях, потребляющих экспортные товары США или ФРГ.

23. А. Изменение цен в малой стране не окажет воздействия на мировую цену, которая останется прежней и на костюмы, и на свинину. Производство костюмов расширится и привлечет некоторую часть ресурсов из производства свинины, выпуск которой сократится.

Б. Изменение цен в большой стране повлияет на мировую цену. Рост производства костюмов приведет к падению их мировой цены и росту их потребления.

В. Поскольку костюмы являются экспортным товаром, то рост их производства и неизбежно следующее падение их цены ухудшат условия торговли страны.

Г. При росте внутреннего производства свинины, которая конкурирует с импортом, цены на импорт сократятся и условия торговли улучшатся.

24. $A. Q_1 = 2 \times 120 - (2/3) \times Q_1$.
Графически кривая задается точками: $Q_1=0$ и $Q_1=240$; $Q_2=0$ и $Q_2=360$.

$B. P_1=12/3=4$; $P_2=12/2=6$.

$V. e=4/6=2/3$.

25. Американский спрос эластичный — на рост цены он отреагировал сокращением импортного спроса.

26. А. Условия торговли могут ухудшиться, поскольку мировая цена на лес упадет: на него сократится спрос в развитых странах, а спрос на оборудование со стороны России возрастет.

Б. Принимать, поскольку ухудшение условий торговли сократит, но не перекроет позитивное воздействие на уровень дохода от передачи части дохода из развитых стран России. Эффекта разоряющего роста не возникнет.

В. Все равно стоит принимать помощь.

27. А. Экспорт оценен на базе FOB, импорт — на базе CIF. В этом причина разницы в цифрах.

Б. Стоимость фрахта и страхования составляет 2—3% от стоимости импорта. Формула расчета: (импорт — экспорт) $\times$ 100/импорт.

В. Нельзя, поскольку понятия сальдо и оборота имеют смысл только применительно к соотношению экспорта и импорта отдельной страны.

Глава 5

16. а) Для России — ухудшение экономического положения, поскольку она экспортирует нефть, для Польши — улучшение, ибо она нефть импортирует;

б) Восточносибирский регион, производящий нефть, придет в упадок, положение Московской области улучшится.

17. а) Столпер—Самуэльсон;

б) Рыбчинский;

в) Хекшер—Олин;

г) Хекшер—Олин—Самуэльсон.

18. а) и в) — внешний эффект масштаба;

б) и г) — внутренний эффект масштаба.

19. а) Небольшое число предприятий по плавке алюминия означает, что существует внешний эффект масштаба в его производстве. Если эти предприятия большие, то возможно и наличие внутреннего эффекта масштаба;

б) внутренний эффект масштаба, который приводит к географической концентрации производства самолетов на одной фирме;

в) внешний эффект масштаба, который обуславливает концентрацию производства полупроводников в определенных районах США (Силиконовая долина в Калифорнии) и Японии;

г) сравнительное преимущество, поскольку производство настоящего марочного вина требует климата, зерна, почвы, воды, а также специальной технологии, которая есть только в Грузии;

д) сравнительное преимущество по тем же причинам.

20. А. Доходы обеих сократятся.

Б. Зарплата сократится.

В. Рост рабочей силы и цен на продовольствие.

Г. Владельцы земли.

21. А. Владельцев капитала — отрицательное, рабочих и землевладельцев — положительное.

Б. Рабочих и владельцев капитала — отрицательное, владельцев земли — положительное.

В. Владельцев земли — отрицательное, владельцев капитала и рабочих — положительное.

22. А. Производство турбин вырастет, производство тракторов сократится.

Б. В первой и второй группах — сократится, в третьей — вырастет.

В. Производство обоих возрастет.

Г. Положение рабочих первой и второй групп улучшится, третьей — ухудшится.

23. А. Используя уравнение средних издержек, где $F=20$, $c=2$, а $X=5, 10, 20$ или 40, получаем снижающиеся средние издержки, соответственно, $C'=6, 4, 3, 2,5$.

Б. Не могут, хотя средние издержки могут вплотную приблизиться к предельным при существенном росте масштаба производства.

В. Чем больше фирм, тем выше средние издержки.

24. А. Внутренний баланс при монопольной конкуренции задается двумя базовыми соотношениями между ценой одного станка и количеством конкурирующих фирм.

• Чем больше фирм, тем выше средние издержки (формула 5.8). Если на рынке 10 фирм, то средние издержки составят:

$$C' = 10 \times 120\,000\,000 / 600\,000 + 8\,000 = 10\,000 \text{ долл.}$$

Аналогичным образом, если на рынке 20 фирм, средние издержки составят 12 000, если фирм 30, то издержки — 14 000, если фирм 40, то издержки — 16 000 долл. По данным координатам можно построить кривую средних издержек:

• Чем больше фирм, тем меньше средняя цена (формула 5.13): если на рынке 10 фирм, то средняя цена $P' = 8\,000 + 1/(1/40\,000 \times 10) = 12\,000$ долл.

Аналогичным образом при наличии на рынке 20 фирм средняя цена составит 10 000 долл., 30 фирм — 9 333 долл., 40 фирм — 9 000 долл. По этим координатам можно построить кривую средней цены.

Б. Точка, в которой кривая средних издержек пересечется с кривой средней цены, покажет количество фирм $n=14$ и цену одного станка $P=10\ 800$.

В. Алгебраически, подставляя найденную цену одного станка в уравнение средней цены, получаем количество фирм:

$8\ 000 + 1/(1/40\ 000 \times n) = 10\ 800$, то есть примерное количество фирм $n=14$.

Средняя цена должна быть равна

средним издержкам. Подставляя найденное количество фирм в уравнение средних издержек, получаем цену одного станка:

$14 \times 120\ 000\ 000 / 600\ 000 + 8\ 000 = P$, то есть цена станка $P=10\ 800$.

В. До тех пор, пока предельные доходы будут примерно равны предельным издержкам, в долгосрочном плане 14 фирм будут производить 40 000 станков по цене 10 800 долл. за станок.

Глава 6

14. Поскольку в условиях экономического спада может произойти снижение цен на импортные товары, которые будут сильнее конкурировать с товарами национального производства, разумно увеличить количество стандартизированных групп товаров, по которым будут применяться специфические пошлины, ибо это увеличит уровень таможенной защиты внутреннего рынка.

15. Необходимо знать мировую цену часов, уровень тарифа, размеры производства, потребления и импорта часов до и после введения тарифа.

16. б).

17. в).

18. А. Тариф приведет к росту местного производства промышленных товаров, но прямые субсидии их производителям позволили бы избежать сокращения потребления и являются более предпочтительными.

Б. В соответствии с законом Хекшера—Олина зарплата вырастет.

В. Объем торговли сократится, общее экономическое положение страны ухудшится.

Г. Производство сельхозпродукции сократится, производство промышленной продукции возрастет.

19. В соответствии с формулой эффективной ставки импортного тарифа:

а) $T_e = (0,2 - 0,2 \times 0,01) / (1 - 0,2) = 0,2475$, или 24,75%;

б) 49,75%. При увеличении номинальной ставки на готовую продукцию эффективная ставка также увеличивается;

в) 22,5%. При увеличении номинальной ставки на промежуточную продукцию эффективная ставка сокращается;

г) 12,25%. При сокращении номинальной ставки на готовую продукцию эффективная ставка также сокращается;

д) 24,9%. При сокращении номинальной ставки на промежуточную продукцию эффективная ставка увеличивается.

20. В соответствии с формулой эффективной ставки импортного тарифа:

а) $T_e = (0,3 - 0,4 \times 0,6) / (1 - 0,4) = (0,06) / 0,4 = 0,15$, или 15%;

б) 0%;

в) -15%.

С ростом удельного веса импортных компонентов эффективный уровень таможенной защиты снижается.

21. Для наглядности нарисуйте график, аналогичный рисунку 6.2, и составьте следующую таблицу:

	С тарифом	Без тарифа
Мировая цена (долл./т)	250	250
Тариф (долл./т)	50	0
Внутренняя цена (долл./т)	300	250
Потребление (млн. т)	2,8	3
Производство (млн. т)	2,4	2
Импорт (млн. т)	0,4	1

а) сегменты $(a+b+c+d) = (2,8 \times 50) + (3 - 2,8) \times 50 / 2 = 145$ млн. долл. в год;

б) сегмент $(a) = (2 \times 50) + (2,4 - 2) \times 50/2 = 110$ млн. долл. в год;

в) сегмент $(c) = (2,8 - 2,4) \times 50 = 20$ млн. долл. в год;

г) сегменты $(b) + (d) = 145 - 110 - 20 = 15$ млн. долл. в год или

$(b) + (d) = (2,4 - 2) \times 50/2 + (3 - 2,8) \times 50/2 = 15$ млн. долл. в год.

22. Для наглядности нарисуйте график, аналогичный рисунку 6.3.

а) сегмент $(c) = (120 - 110) \times 15 = 150$ млн. долл.;

б) сегмент $(e) = (120 - 110) \times 5 = 50$ млн. долл.;

в) сегменты $(b) + (d) = (110 - 100) \times 15/2 + (140 - 120) \times 15/2 = 225$ млн. долл.;

г) сегмент $(a) = 100 \times 15 + (110 - 100) \times 15/2 = 1575$ млн. долл.;

д) Россия проигрывает от введения тарифа, поскольку $(e) < (b + d)$.

23. Оптимальным является тариф, обеспечивающий максимальное превышение сегмента условий торговли (e) над сегментами потерь $(b + d)$ и перенос его тяжести на зарубежных поставщиков. Например, при размере тарифа 4 долл., обеспечивающем снижение мировой цены на пшеницу на 3 долл., $(e) = 30$ млн. долл., $(b + d) = 15$ млн. долл., чистый выигрыш России равен 15 млн. долл.

Глава 7

17. а).

18. б).

19. в).

20. б).

21. Внутренняя субсидия, поскольку, в отличие от тарифа, она оказывает меньшее негативное влияние на потребителей.

22. А. Потому что в результате введения субсидии в размере 900 долл. сократилась цена самолета на внешнем рынке.

Б. Постройте график, аналогичный рисунку 7.6. Внутреннее производство самолетов увеличилось с 70 до 80 штук, экспорт расширился с $70 - 20 = 50$ до $80 - 10 = 70$ штук.

В. Потребление сократилось из-за роста цен на $20 - 10 = 10$ единиц. Государственный бюджет потерял $70 \times 900 = 63\,000$ долл. в виде расходов на субсидию.

Г. Негативное, поскольку экспортная цена самолета сократилась на $6000 - 5550 = 450$ долл.

Глава 8

18. в).

19. б).

20. а).

23. А. При свободе торговли импорт составляет $65 - 5 = 60$ тыс. т. Под защитой квоты импорт ограничен $60 - 20 = 40$ тыс. т.

Б. Потери потребителей из-за роста цен составят $1,80 \times (60 + (65 - 60)/2) = 112,5$ тыс. долл. Выигрыш производителей — $1,80 \times (20 - (20 - 5)/2) = 22,5$ тыс. долл.

В. Доходы импортеров составляют $1,80 \times (60 - 20) = 72$ тыс. долл.

24. А. Корни системы уравнений первой степени с двумя неизвестными составят:

при цене $P = 23,3$ долл. Россия произведет и потребит $S = D = 166,7$ штук магнитов.

Б. Объем импорта составит разницу между спросом и предложением по цене 10 долл., то есть $400 - 10 \times 10 - 50 - 5 \times 10 = 200$ штук.

В. Внутренняя цена магнита увеличится:

$400 - 10P - 50 - 5P = 50$, откуда $P = 20$ долл.

Г. Доходы импортеров составят $(20 - 10) \times 50 = 500$ долл.

Д. Потери потребителей составят $100 \times 10/2 = 500$ долл.

21. а).

22. Свыше 20 000 штук.

Глава 9

15. Если торговля основана на различии в обеспеченности стран факторами производства и экспортируется тот товар, для производства которого страна лучше обеспечена факторами производства, которые она также экспортирует.

16. Взаимозамещающие элементы.

17. Да, они предоставят России кредиты.

18. а) К текущему потреблению;

б) к будущему потреблению;

в) к будущему потреблению.

19. Прямые инвестиции предполагают реальный контроль за объектом инвестирования, все остальные — нет.

20. Справедливо.

21. А. Портфельная инвестиция.

Б. Прямая инвестиция.

В. Прямая инвестиция.

Г. Портфельная инвестиция.

Д. Прямая инвестиция.

Е. Портфельная инвестиция.

22. а) Латиноамериканские страны — на текущее, страны Юго-Восточной Азии (ЮВА) — на будущее;

б) для Латинской Америки;

в) Латинская Америка будет экспортировать товары текущего потребления, а ЮВА — импортировать товары будущего потребления (инвестиционные товары);

г) риск предоставления кредитов Латинской Америке в связи с политической и экономической нестабильностью выше, чем странам Юго-Восточной Азии.

23. а) Осуществить прямую инвестицию и создать свой филиал внутри России;

б) использовать завышенные трансфертные цены при расчетах за поставку концентрата «Кока-Колы» в Россию;

в) застраховать свои инвестиции, получить гарантии российского и американского правительств.

Глава 10

11. Рабочая сила является специфическим товаром, способным производить другие товары.

12. Издержки на рабочую силу снизятся, общее благосостояние повысится.

13. Профсоюзы выскажутся за привлечение инвестиций извне, поскольку это означает создание новых рабочих мест.

14. Справедливо.

15. б).

16. а) Увеличиваются;

б) падает;

в) обложить налогом владельцев земли и капитала и использовать возникающие доходы на компенсацию потерь своим работникам;

г) никак.

17. а) Производство товара, который более интенсивно использует труд, возрастет; производство другого товара, более интенсивно использующего капитал, сократится;

б) если труд является мобильным фактором, то производство обоих товаров увеличится.

18. а) Украина — 10, Россия — 18;

б) в России зарплата выше, ибо больше предельный продукт труда каждого рабочего;

в) из Украины в Россию;

г) 40 рабочих уедут с Украины в Россию;

д) когда предельная производительность труда выравнивается между странами на уровне 14 единиц и в каждой из них будет по 70 работников.

19. А. От размера предельного продукта единицы труда — чем он больше, тем выше зарплата.

Б. $3 \times 8 = 24$ долл.

В. В общей сложности 6 человек будут получать только $6 \times 2 = 12$ долл., что увеличит доходы землевладельца минимум на $24 - 12 = 12$ долл.

Глава 11

17. г).

18. А. Страна экспортирует древесину, алюминий не производит вообще, поскольку цена его единицы превышает мировую цену, цена кирпича — 500 долл. за единицу.

Б. Ответ тот же.

В. Страна начинает экспортировать алюминий, прекращает производить древесину, цена кирпича возрастает до 600 долл. за единицу.

19. а) Паушальный платеж;

б) роялти или участие в прибыли;

в) участие в собственности.

Глава 12

18. Справедливо.

19. а) Объем торговли между двумя странами возрастет. Поскольку экономика США больше экономики Канады, вероятно, что условия торговли США в торговле с Канадой ухудшатся;

б) спрос на канадские товары возрастет, ее условия торговли улучшатся;

в) если интеграция вызовет эффект отклонения торговли, то спрос на европейские товары упадет и условия торговли европейских стран ухудшатся. Если интеграция вызовет эффект создания торговли, тогда вероятно, что совокупный спрос на европейские товары повысится, что улучшит условия торговли европейских стран.

20. А. Нет, поскольку с учетом тарифа цена колеса, импортированного из России, составит 160 долл., а из Польши — 120 долл., что значительно выше стоимости колес, произведенных внутри Чехии.

Б. Чехия будет импортировать колеса из России по цене 80 долл. и отка-

жется от собственного производства или импорта колес из Польши, которые из-за 100-процентного внешнего тарифа стоят 120 долл.

В. Возникает эффект создания торговли, поскольку менее эффективное внутреннее производство Чехии заменяется импортом из России, которого до этого не было.

Г. Да, поскольку с учетом тарифа цена колеса, импортированного из Польши, — 90 долл., что ниже стоимости колес, произведенных внутри Чехии или импортированных из России.

Д. Чехия прекратит собственное производство колес и будет импортировать их из России по цене 80 долл., откажется от их импорта из Польши, поскольку они с учетом 50-процентного тарифа будут стоить дороже — 90 долл.

Е. Возникают оба эффекта. Эффективность интеграции зависит от соотношения удельного веса каждого из них.

Альтернативная цена (opportunity cost) — рабочее время, необходимое для производства единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара.

Антидемпинговая пошлина (anti-dumping duty) — временный сбор в размере разницы между ценами продажи товара на внутреннем и внешнем рынках, вводимый импортирующей страной в целях нейтрализации негативных последствий нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга.

Ассоциированные компании (associate) — предприятия, в которых прямой инвестор-президент владеет менее 50% капитала.

Бюджетные ограничения (budget constraints) — в условиях отсутствия международного движения капитала — представляют собой ограничение объемов импорта страны доходами, получаемыми от экспорта при текущих относительных ценах.

Валовой внутренний продукт (ВВП) (gross domestic product — GDP) — добавленная стоимость, произведенная резидентами внутри страны.

Валовой национальный продукт (ВНП) (gross national product — GNP) — сумма добавленной стоимости, произведенной внутри страны, и чистого факторного дохода из-за рубежа (NY).

Валовой национальный располагаемый доход (ВНД) (gross national disposable income — GDI) — используемый на накопление и потребление ВНП, включающий чистые трансферты из-за рубежа (NT).

Взаимный демпинг (reciprocal dumping) — встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам.

Взаимный спрос (reciprocal demand) — показатель, синтезирующий спрос и предложение и показывающий, какое количество импортного товара требуется стране, чтобы побудить ее продавать различные количества другого товара на экспорт.

Влияние перераспределения доходов на условия торговли — если страна-донор имеет более высокую предельную склонность к расходам на свой экспортный товар, чем страна-получатель, то передача доходов ухудшает условия торговли страны-донора; если же страна-донор имеет более низкую предельную склонность к расходам на свой экспортный товар, чем страна-получатель, то передача доходов улучшает условия торговли страны-донора.

Внешний эффект масштаба (external economies of scale) — снижение издержек на единицу товара в рамках фирмы в результате роста масштабов производства в отрасли в целом.

Внутренний эффект масштаба (internal economies of scale) — снижение издержек на единицу товара в рамках фирмы в результате роста масштабов ее производства.

Внутренняя субсидия (domestic subsidy) — наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.

Внутриотраслевая торговля (intra-industry trade) — обмен между странами дифференцированными продуктами одной отрасли.

Возрастающие издержки замещения (increasing opportunity costs) предполагают, что для производства каждой дополнительной единицы товара 2 необходимо пожертвовать не постоянным, а возрастающим количеством товара 1.

Выигрыш от торговли (gains from trade) — экономический эффект, который получает каждая из участвующих в торговле стран, если каждая из них специализируется на торговле тем товаром, в производстве которого она имеет относительное преимущество.

Выигрыш от специализации (gains from specialization) — преимущества, получаемые страной из-за того, что в условиях торговли она сосредоточила свои усилия на производстве товаров, по которым она имеет относительное преимущество.

Выигрыш от обмена (gains from exchange) — преимущества, получаемые страной только из-за того, что она вступила в торговые отношения с другими странами.

Гипотеза преобладающего спроса Линдера (Linder's representative demand) — страна экспортирует те товары, удельный вес которых велик в ее собственном потреблении.

Демпинг (dumping) — метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах.

«Добровольное» ограничение экспорта (voluntary export restraint — VER) — количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального согла-

шения об установлении квот на экспорт товара.

Дочерние компании (subsidiary) — предприятия, в которых прямой инвестор-нерезидент владеет более 50% капитала.

Займы (loans) — финансовые активы, возникающие вследствие прямого одолжения средств кредитором заемщику, в результате которого кредитор либо не получает никакого письменного гарантийного обязательства от заемщика, либо получает долговую ценную бумагу.

Закон убывающей отдачи (law of diminishing returns) — при неизменном количестве остальных факторов производства предельный продукт труда убывает по достижении некоторого объема производства.

Закон Энгеля (Engel rule) — при постоянных ценах и демографических переменных (размер, состав семьи) увеличение дохода приводит к снижению доли потребительских расходов на предметы первой необходимости и росту доли расходов на предметы роскоши.

Земля (land) — фактор производства, все, что предоставила природа в распоряжение человека для его производственной деятельности (земля, полезные ископаемые, вода, воздух, леса и пр.).

Излишек производителя (producer surplus) — разность между текущей рыночной стоимостью товара и минимальной ценой, по которой производитель готов продать свой товар.

Излишек потребителя (consumer surplus) — разность между рыночной ценой, по которой потребитель приобрел товар, и максимальной ценой, которую он готов заплатить за данный товар.

Изъятия из национального режима (national treatment exception) — инструменты внутренней экономической политики, дискриминирующие на внутреннем рынке иностранных производителей услуг по сравнению с местными.

Иммиграция (immigration) — въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.

Импорт (import/s) — покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за границы.

Импортозамещающий рост (import-biased growth) — расширение производства того товара, который страна импортирует, ведущее к улучшению условий торговли страны по отношению к ее торговым партнерам.

Инвестиционная позиция (investment position) — соотношение активов, которыми владеет страна за рубежом, и активов, которыми владеют иностранцы в данной стране. В число активов включаются ценные бумаги и прямые инвестиции.

Индекс воздействия на цены (price impact index) — соотношение цены мирового рынка и внутренней цены на товар, импорт или экспорт которого подвергается нетарифным ограничениям.

Индекс покрытия торговли (trade coverage ratio) — показывает стоимостную долю экспорта или импорта, покрытую нетарифными ограничениями.

Индекс частотности (frequency index) — индекс, показывающий долю тарифных позиций, покрытых нетарифными ограничениями.

Индустриальные страны (industrial countries) — 24 промышленно развитые страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов.

Институциональная единица (institutional unit) — экономический агент, который может владеть товарами и активами, иметь экономические обязательства и от своего лица осуществлять сделки с другими агентами.

Капитал (capital) — фактор производства, накопленный запас средств в производительной, денежной и товарной формах, необходимых для создания материальных благ.

Квота (quota) — количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

Количественные ограничения (quantitative restrictions) — административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Лицензирование (licensing) — регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензионные платежи (license fees) — вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование предмета соглашения.

«Лэссэ-фэр» (фр. laissez-faire) — политика государственного невмешательства в экономику и свободы конкуренции.

Межвременная торговля (intertemporal trade) — повышенное текущее потребление за счет сокращения потребления в будущем (заимствование) или заниженное текущее потребление в пользу большего потребления в будущем (кредитование).

Международная экономика (international economics) — часть теории рыночной экономики, изучающая закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и финансирования и формирования международной экономической политики.

Международная кооперация труда (international cooperation of labor) — основанный на международном разделении труда устойчивый обмен между странами продуктами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью.

Международная передача технологий (international technology transfer) — межгосударственное перемещение научно-технических достижений на коммерческой или безвозмездной основе.

Международная корпорация (international corporation) — форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции в различные страны мира.

Международная макроэкономика (international macroeconomics) — часть теории международной экономики, изучающая закономерности функционирования открытых национальных экономик и мирового хозяйства в целом в условиях глобализации рынков.

Международная микроэкономика (international microeconomics) — часть теории международной экономики, изучающая закономерности межстранового движения конкретных товаров и факторов их производства, а также их рыночные характеристики (спрос, предложение, цену и др.).

Международная торговля (international trade) — сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

Международное разделение труда (international division of labor) — высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, предусматривающая устойчивую концентрацию производства определенной продукции в отдельных странах.

Международное разделение факторов производства (international division of factors) — исторически сложившееся или приобретенное сосредоточение отдельных факторов производства в различных странах, являющееся предпосылкой производства ими определенных товаров, экономически более эффективного, чем в других странах.

Международное заимствование и кредитование (international borrowing and lending) — выдача и получение средств займы на срок, предусматривающие выплату процента за их использование.

Международные поездки (international travels) — товары и услуги, приоб-

ретаемые путешественниками за рубежом, если они находятся там менее года и считаются нерезидентами.

Международный транспорт (international transportation) — услуги всех видов транспорта (морского, воздушного, наземного, речного и космического), оказываемые резидентами одной страны резидентам другой страны.

Межотраслевая торговля (inter-industry trade) — обмен между странами однородной продукцией различных отраслей.

Меры регулирования доступа на рынок (market-access measures) — инструменты торговой политики, ограничивающие или запрещающие иностранным фирмам — производителям услуг оперировать на местном рынке.

Миграционное сальдо (net migration) — разность эмиграции из страны и иммиграции в страну.

Миграция рабочей силы (labor force migration) — переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Мировое хозяйство (world economy) — совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства.

Мировой рынок (world market) — сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда и других факторах производства.

Многонациональные корпорации (МНК) (multinational corporations — MNCs) — корпорации, головная компания которых принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы также находятся в различных странах.

Мобильный фактор (mobile factor) — фактор производства, свободно перемещающийся между отраслями.

Нейтральный рост торговли (neutral trade growth) — увеличение физи-

ческого объема международной торговли без изменения условий торговли между странами.

Нерезиденты (non-residents) — все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории иностранного государства, даже если они являются филиалами институциональных единиц данной страны.

Неторгуемые товары (non-tradable goods) — товары, которые потребляются в той же стране, где и произведены, и не перемещаются между странами.

Обратный демпинг (reverse dumping) — завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке.

Общее/международное равновесие (general/international equilibrium) — одновременное уравнивание спроса и предложения на товар во внутренней и международной торговле (на внутреннем и мировом рынках).

Оптимальная ставка тарифа (optimal tariff rate) — уровень тарифа, обеспечивающий максимизацию уровня национального экономического благосостояния.

Отклонение торговли (trade diversion) — переориентация местных потребителей с закупки товара у более эффективного внеинтеграционного источника поставки на менее эффективный внутриинтеграционный источник, произошедшая в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза.

Парадокс Леонтьева (Leontief paradox) — теория соотношения факторов производства Хекшера—Олина не подтверждается на практике: трудоизбыточные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталоемкие — трудоёмкую.

Парадокс Метцлера (Metzler paradox) — импортный тариф может привести к падению, а не увеличению внутренней цены на импортный товар в случае сильного падения его относительной цены на мировом рынке в результате введения тарифа.

Портфельные инвестиции (portfolio investments) — вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Постоянный демпинг (persistent dumping) — постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой.

Потоки движения денежных средств (flow of funds) — схема функциональной и статистической взаимозависимости основных секторов экономики и источников их финансирования.

Правило торгуемых/неторгуемых товаров (tradables/non-tradables rule) — повышение совокупного спроса приводит к увеличению производства неторгуемых товаров, сокращению производства торгуемых товаров и росту импорта. Снижение совокупного спроса приводит к увеличению производства торгуемых товаров, сокращению производства неторгуемых товаров и росту экспорта.

Правило Вальраса (Walras' Law) — стоимость импорта страны равна сумме стоимости экспорта и чистых зарубежных продаж активов и процентов по ним.

Предельная производительность труда (marginal productivity of labor — MPL) — размер прироста совокупного дохода в результате использования дополнительной единицы труда.

Предельный уровень трансформации (marginal rate of transformation) — количество единиц товара 2, производством которого надо пожертвовать, чтобы получить дополнительную единицу товара 1.

Предельный уровень замещения (marginal rate of substitution) — такое количество единиц товара 2, которым нужно пожертвовать, чтобы получить дополнительную единицу товара 1 и при этом обеспечить сохранение существовавшего уровня потребления.

Преднамеренный демпинг (predatory dumping) — временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен.

Предприятие с иностранными инвестициями (direct investment enterprise) — акционерное или неакционерное предприятие, в котором прямому инвестору — резиденту другой страны принадлежит более 10% обыкновенных акций и голосов (в акционерном предприятии) или их эквивалент (в неакционерном предприятии).

Принимающая страна (host country) — страна, в которой международная корпорация имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы, созданные на основе прямых инвестиций.

Программа внутреннего рынка ЕС (EC Internal Market Program) — действовавшая в период с 1985 по 1992 г. программа создания общего рынка товаров и услуг.

Единая аграрная политика (common agriculture policy) — согласованные действия стран ЕС по обеспечению стабильности поставок сельхозпродукции по стабильным ценам, повышению производительности сельского хозяйства, поддержанию жизненного уровня фермеров и их семей и поддержанию разумного уровня розничных цен.

Протекционизм (protectionism) — государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Прямой инвестор (direct investor) — государственные и частные организации, физические и юридические лица, а также их объединения, владеющие предприятием с прямыми инвестициями за рубежом.

Прямые зарубежные инвестиции (foreign direct investments) — приобретение длительного интереса резидентом одной страны (прямым инвестором) в предприятии — резиденте другой страны (предприятии с прямыми инвестициями).

Путешественник (traveller, visitor) — человек, находящийся менее года в стране, в которой он не является резидентом, если он не является сотрудни-

ком правительственного учреждения (посольства, военной базы) другой страны или членом его семьи и не работает на резидента.

Развивающиеся страны (developing countries) — 132 государства Азии, Африки, Латинской Америки, характеризующиеся низким и средним уровнем доходов.

Реальный обменный курс (real exchange rate) — относительная цена торгуемых товаров, выраженная через цену неторгуемых товаров.

Реверс спроса (demand reversal) — ситуация, при которой в силу сильного внутреннего спроса страна импортирует товары, для производства и экспорта которых она наделена относительно лучшими факторами производства по сравнению с ее торговыми партнерами.

Реверс факторов производства (factor-intensity reversal) — ситуация, при которой один и тот же товар оказывается капиталоемким в капиталоемкой стране и трудоемким в трудоизбыточной стране.

Резиденты (residents) — все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории данной страны, независимо от их гражданства или принадлежности капитала.

Резмиграция (re-emigration) — возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Сальдо бюджета (fiscal balance) — разность между суммой поступлений в бюджет и общей суммой его расходов.

Свобода торговли (free trade) — политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Система национальных счетов (system of national accounts) — совокупность международно признанных правил учета экономической деятельности, отражающих все основные макроэкономические связи, включая взаимодействие национальной и международной экономики.

Совокупное предложение (aggregate supply — AS) — объем производства товаров, который производители готовы коллективно предложить на рынок при существующем уровне цен.

Совокупный спрос (aggregate demand — AD) — объем производства товаров, который потребители готовы коллективно приобрести при существующем уровне цен.

Создание торговли (trade creation) — переориентация местных потребителей с менее эффективного внутреннего источника поставки товара на более эффективный внешний источник (импорт), ставшая возможной в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза.

Специфический фактор (specific factor) — фактор производства, характерный только для данной отрасли и не могущий перемещаться между отраслями.

Спорадический демпинг (sporadic dumping) — эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок.

Страна базирования (home country) — страна, в которой располагается головное подразделение международной корпорации.

Страны с переходной экономикой (economies/countries in transition) — 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие от централизованно планируемой к рыночной экономике.

Таможенная пошлина (customs duty) — обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Таможенная стоимость товара (customs value) — нормальная цена товара, складывающаяся на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.

Таможенный тариф (customs tariff) — инструмент торговой политики и госу-

дарственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком; систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу; конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащая уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны.

Тарифная эскалация (tariff escalation) — повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

Тарифная квота (tariff quota) — разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой *внутриквотной ставке тарифа* (within-quota rate), при превышении определенного объема импорт облагается по более высокой, *сверхквотной ставке тарифа* (over-quota rate).

Теорема Столпера—Самуэльсона (Stolper—Samuelson Theorem) — международная торговля ведет к росту цены фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара, цена которого растет, и снижению цены фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара, цена на который падает.

Теорема Самуэльсона—Джонса (Samuelson—Jones Theorem) — в результате торговли увеличиваются доходы владельцев фактора, специфического для экспортных отраслей, и сокращаются доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом.

Теорема выравнивания цен на факторы производства (factor price equalization Theorem) (теорема Хекшера—Олина—Самуэльсона) — международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на гомогенные факторы производства в торгующих странах.

Теорема Хекшера—Олина (Heckscher—Ohlin Theorem) — каждая страна экспортирует те фактороинтенсивные товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.

Теорема Рыбчинского (Rybczynski Theorem) — увеличивающееся предложение одного из факторов производства приводит к непропорционально большему процентному увеличению производства и доходов в той отрасли, для которой этот фактор используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, в которой этот фактор используется относительно менее интенсивно.

Теория взаимного спроса (reciprocal demand theory) — цена импортного товара определяется через цену товара, который нужно экспортировать, чтобы оплатить импорт; поэтому конечное соотношение цен при торговле определяется внутренним спросом на товары в каждой из торгующих стран.

Теория «второго лучшего» (theory of the «second best») — помимо свободы торговли, безусловно ведущей к росту совокупного благосостояния, еще одного варианта торговой политики, которая также безусловно обеспечивала бы рост совокупного благосостояния, не существует.

Теория абсолютных преимуществ (absolute advantage theory) — страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими издержками (в производстве которых они имеют абсолютное преимущество), и импортируют те товары, которые производятся другими странами с меньшими издержками (в производстве которых преимущество принадлежит их торговым партнерам).

Теория сравнительных преимуществ (comparative advantage theory) — если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно бо-

лее низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой.

Теория пересекающегося спроса (overlapping demand theory) — поскольку потребители в странах с примерно одинаковым уровнем дохода имеют примерно схожие вкусы, каждой стране легче экспортировать те товары, в производстве и торговле которыми на внутреннем рынке накоплен большой опыт.

Теория специфических факторов производства (specific factors theory) — в основе международной торговли лежат различия в относительных ценах на товары, которые возникают в силу разной обеспеченности стран специфическими факторами производства, причем факторы, специфические для экспортного сектора, развиваются, а факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, сокращаются.

Техническое содействие (ТС) (technical assistance) — предоставление странам содействия на возмездной или безвозмездной основе в сферах технологии процессов, продуктов и управления.

Технологические гранты (technological co-operation grants) — безвозмездная передача развитыми странами развивающимся технологиям, технологически емких товаров или финансовых средств на покупку технологии, обучение и переподготовку персонала.

Технология (technology) — научные методы достижения практических целей. В понятие технологии обычно включаются три группы технологий: технология продуктов, технология процессов и технология управления.

Технологическая емкость торговли (TET) (R & D intensity of trade) — доля затрат на исследования и разработки в объеме производства и торговли товарами отдельных отраслей.

Технология (technology) — фактор производства, научные методы достижения практических целей, включая предпринимательские способности.

Товар (commodity good) — предмет, удовлетворяющий какую-либо общественную потребность и произведенный для обмена, то есть обладающий ценностью, которая устанавливается в процессе его обмена на другие товары.

Торговое сальдо (trade balance) — разность стоимостных объемов экспорта и импорта.

Торговые кредиты (trade credits) — требования и пассивы, возникающие в результате прямого предоставления кредита поставщиками и покупателями по сделкам с товарами и услугами, и авансовые платежи за работу, которая осуществляется в связи с такими сделками.

Торговый оборот (trade turnover) — сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

Торговый договор, соглашение о торговле и мореплавании (trade agreement, trade and navigation agreement) — вид межгосударственных договоров, устанавливающий принципы и режим двусторонней торговли.

Торгуемые товары (tradable goods) — товары, которые могут передвигаться между различными странами.

Транснациональные корпорации (ТНК) (transnational corporations — TNCs) — корпорации, головная компания которых принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира.

Транспортные издержки (transportation costs) — все затраты по доставке товара от продавца к покупателю, включающие стоимость фрахта, страхования, погрузки/разгрузки, упаковки/распаковки и другие сопутствующие расходы.

Трансфертные цены (transfer prices) — отличающиеся от рыночных цены внутрикорпорационной торговли

между находящимися в разных странах подразделениями одной и той же корпорации, используемые для перевода прибыли и сокращения налогов.

Труд (labor) — фактор производства, физическая и умственная деятельность человека, направленная на достижение полезного результата.

Условия торговли (terms of trade) — соотношение экспортных и импортных цен на определенный товар страны в целом, группы стран.

Услуги (services) — изменение в положении институциональной единицы, которое произошло в результате действий и на основе взаимного соглашения с другой институциональной единицей.

Утечка мозгов (brain drain) — международная миграция высококвалифицированных кадров.

Фактор избыточности/фактор насыщенности (factor abundance) — показатель, определяющий относительную обеспеченность страны факторами производства.

Фактороинтенсивность (factor intensity) — показатель, определяющий относительные затраты факторов производства на создание определенного товара.

Факторы производства (factors of production) — ресурсы, которые необходимо затратить, чтобы произвести товар.

Филиал (branch) — предприятие, полностью принадлежащее прямому инвестору.

Частные неоплаченные переводы (private unrequited transfers) — оценочный денежный эквивалент имущества, перемещаемого мигрантами в момент их отъезда за границу, и последующих посылок товаров на родину.

Чистые трансферты (net transfers) — разность между переводами рабочими-мигрантов, которые считаются резидентами, из данной страны и в нее.

Чистый факторный доход (net factor income) — разность доходов от использования находящихся за рубежом

факторов производства, которые находятся в собственности резидентов, и выплат нерезидентам за использование принадлежащих им факторов производства в данной стране.

Экономика масштаба (economies of scale) — развитие производства, при котором рост затрат факторов на единицу приводит к росту производства больше чем на единицу.

Экономическая операция (economic transaction) — сделка между институциональными единицами, при которой передается право собственности на материальные или финансовые активы или оказываются услуги.

Экономическая интеграция (economic integration) — процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Экспорт (export/s) — продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу.

Экспортная субсидия (export subsidy) — денежные выплаты, направленные на поддержку национальных экспортеров и косвенную дискриминацию импорта.

Экспортное кредитование (export credit) — метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Экспорторасширяющий рост (export-biased growth) — расширение производства товара, который страна экспортирует, ведущее к ухудшению условий торговли страны в пользу ее торговых партнеров.

Эластичность замещения (elasticity of substitution) — коэффициент, показывающий, насколько сложно заменить один фактор на другой в производстве определенного товара.

Эластичность экспорта (export elasticity) — изменение предложения товаров на экспорт, вытекающее из изменения условий торговли.

Эластичность импорта (import elasticity) — изменение спроса на импорт, вытекающее из изменения условий торговли.

Эмиграция (emigration) — выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.

Эффект Энгеля (Engel effect) — абсолютные изменения долей отдельных товаров в суммарном спросе ($\eta_i - 1$).

Эффект усиления Джонса (Jones magnification effect) — непропорциональные изменения результирующих экономических переменных под воздействием изменений экзогенных переменных.

Эффективная ставка тарифа (effective tariff rate) — реальный уровень таможенного обложения конечных импортных товаров, вычисленный с учетом пошлин, накладываемых на импорт промежуточных товаров.

Учебник

Appleyard J., Field G. International Economics. 2nd edition. — N.Y.: Irwin, 1996.

Carbaugh R. International Economics. 4th edition. — Belmont: Wadsworth, 1992.

Caves R., Frankel J., Jones R. World Trade and Payments. An Introduction. 7th edition. — Glenview: Scott, Foresman & Co., 1996.

Ethier W. Modern International Economics. 3rd edition. — N.Y.: WW Norton & Co., 1995.

Gandolfo G. International Economics. Vol. I — II. 2nd edition, Springer-Verlag, 1994.

Grabbe J., Orlin J. International Financial Markets. 2nd edition. — N.Y.: Irwin, 1995.

Husted S., Melvin M. International Economics. 3rd edition. — N.Y.: Harper Collins College Publisher, 1995.

Ingram J., Dunn R. International Economics. 3rd edition. — N.Y.: Wiley, 1996.

International Trade. Selected Readings / Ed. by J.Bhagwati, 2nd edition. — N.Y.: Wiley, 1994.

Kenen P. The International Economics. 4rd edition. — Cambr.: University Press, 1996.

King Ph. International Economics & International Economics Policy. 2nd edition. — N.Y.: Irwin, 1995.

Krugman P., Obstfeld M. International Economics. Theory and Policy. 3rd edition. — N.Y.: Harper Collins, 1995.

Lindert P. International Economics. 10th edition. — Homewood: Irwin, 1996 (пер. на русский язык в 1992 г. под заглавием «Экономика микрохозяйственных связей»).

Riviera-Batiz Francisco & Liuz. International Finance and Open Macroeconomics. 3rd edition. — N.Y., 1994.

Sachs J., Larrain F. Macroeconomics in the Global Economy. — N.Y.: Irwin, 1993 (пер. на русский яз. в 1996 г.).

Salvatore D. International Economics. 5th edition. — N.Y.: McMillan, 1995.

Soderstein B., Reed G. International Economics. 3rd edition. — N.Y., 1994.

Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. — М.: Финансы и статистика, 1996.

Носкова И.Я., Максимова Л.М. Международные экономические отношения. — М.: Юнити, 1995.

Пebro M. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. Под общей ред. Н.С.Бабинцевой. Пер. с франц. — М.: Прогресс-Универс, 1994.

Периодические издания

Деньги.

Коммерсантъ.

Мировая экономика и международные отношения (МЭ и МО).

Эксперт.

American Economic Review.

International Economic Review.

Journal of International Economics.

Journal of Political Economy.

Journal of International Money and Finance.

Quarterly Journal of Economics.

Материалы международных организаций

Industrial Development. Global Report. — Vienna. UNIDO.

World Economic Outlook. — Wash. DC. IMF.

World Development Report. — Wash. DC. World Bank.

Статистические издания

Balance of Payments Statistics Yearbook. — Wash. DC. IMF.

Direction of Trade Statistics Yearbook. — Wash. DC. IMF.

International Financial Statistics. — Wash. DC. IMF.

International Trade. Trends and Statistics. — Geneva. GATT.

International Trade Statistics Yearbook. — N. Y. UN.

International Yearbook of Industrial Statistics. — Vienna. UNIDO.

Main Economic Indicators. — Paris. OECD.

Monthly Bulletin of Statistics. — N. Y. UN.

World Tables. — Wash. DC. World Bank.

Адреса Интернет

1. [http://www. GATT.ORG.](http://www.GATT.ORG)
2. [http://www. EC.ORG.](http://www. EC.ORG)
3. [http://www. IMF.ORG.](http://www. IMF.ORG)

4. [http://www. UNIDO.ORG.](http://www. UNIDO.ORG)
5. [http://www. WB.ORG.](http://www. WB.ORG)

- Альтернативная цена — 6
- Антидемпинговая пошлина — 256
- Бюджетные ограничения — 168
- Валовой национальный доход — 255
- Валовой внутренний продукт — 54
- Валовой национальный продукт — 54
- Взаимный спрос — 126
- Влияние перераспределения доходов на условия торговли — 144
- Внутренние налоги — 243
- Внутриотраслевая торговля — 182
- Возрастающие издержки замещения — 119
- Выигрыш от торговли — 91
- Выигрыш
 - от обмена — 123
 - от специализации — 123
- Выплаты занятым — 325
- Гипотеза преобладающего спроса Линдера — 146
- Государственные закупки — 243
- Демпинг
 - спорадический — 253
 - взаимный — 254
 - обратный — 254
 - постоянный — 254
 - преднамеренный — 253
- «Добровольное» ограничение экспорта — 239
- Европейский инвестиционный фонд — 386
- Европейский парламент — 383
- Европейский фонд ориентации и гарантий сельского хозяйства — 385
- Европейский совет — 383
- Единая аграрная политика — 384
- Займы — 312
- Закон убывающей отдачи — 162
- Запасы/Потоки — 49
- Зона свободной торговли — 365
- Издержки замещения — 119
- Излишек
 - потребителя — 200
 - производителя — 200
- Изыятия из национального режима — 278
- Иммиграция — 322
- Импорт — 31
- Инвестиции
 - портфельные — 293
 - прямые — 293
- Инвестиционная позиция — 295
- Индекс
 - частотности — 233
 - воздействия на цены — 233
 - покрытия торговли — 233
- Инжиниринг — 350
- Институциональные единицы
 - домашние хозяйства — 48
 - неприбыльные институты — 48
 - нефинансовые корпорации — 48
 - правительственные учреждения — 48
 - финансовые корпорации — 49
- Капитал
 - долгосрочный — 293
 - краткосрочный — 293
 - официальный — 292
 - предпринимательский — 293
 - среднесрочный — 293
 - ссудный — 293
 - частный — 292
- Квота
 - глобальная — 234
 - индивидуальная — 234
- Количественные ограничения — 233
- Комиссия ЕС — 383
- Компания
 - ассоциированная — 296
 - дочерняя — 296
 - филиал — 296
- Контингент — 234
- Копирайт — 349
- Кривая взаимного спроса — 127
- Лицензии — 349
- Лицензионные платежи — 351
- Лицензионные соглашения — 350

- Лицензирование — 237
 Лицензия
 автоматическая — 238
 глобальная — 238
 генеральная — 238
 разовая — 237
 беспатентная — 350
 исключительная — 350
 неисключительная — 350
 патентная — 350
 полная — 350
 «Лэссэ-фэр» — 84
- Макроэкономические операции
 внутренние — 51
 международные — 51
 нефинансовые — 50
 финансовые — 50
- Межвременная торговля — 313
- Международная корпорация — 304
 многонациональная — 304
 транснациональная — 304
- Международная торговля — 30
- Международная кооперация труда — 26
- Международная передача технологии — 342
- Международная экономика — 38
- Международное заимствование и кредитование — 312
- Международное разделение факторов производства — 26
- Международное разделение труда — 25
- Международные поездки — 275
- Международный транспорт — 270
- Межотраслевая торговля — 182
- Меркантилизм — 80
- Меры регулирования доступа на рынок — 277
- Миграционное сальдо — 322
- Миграция рабочей силы — 221
- Мировое хозяйство — 33
- Мобильность
 покупателя — 267
 продавца — 267
- Национальный режим — 258
- Нерезидент — 51
- «Ноу-хау» — 350
- Общее/международное равновесие — 130
- Общий рынок — 365
- Отрасли
 ориентированные на ресурсы — 273
 ориентированные на рынок — 273
 свободно ориентированные — 274
- Парадокс Леонтьева — 111
- Парадокс Метцлера — 251
- Патент — 349
- Патентные соглашения — 349
- Паушальный платеж — 351
- Переводы работников — 325
- Передача «ноу-хау» — 350
- Перемещения мигрантов — 325
- Платежный баланс — 47
- Полный продукт труда — 161
- Потоки движения денежных средств — 62
- Пошлины
 автономные — 206
 адвалторные — 204
 антидемпинговые — 206
 импортные — 205
 комбинированные — 205
 компенсационные — 206
 конвенционные — 206
 переменные — 206
 постоянные — 206
 преференциальные — 206
 номинальные — 206
 сезонные — 205
 специфические — 205
 транзитные — 205
 экспортные — 205
 эффективные — 207
- Правило Вальраса — 290
- Правило торгуемых/ноторгуемых товаров — 149
- Право входа — 306
- Предельная производительность труда — 163
- Предельный продукт труда — 161
- Предельный уровень
 замещения — 120
 трансформации — 120
- Предприятие с иностранными инвестициями — 296
- Прекращение контракта — 306
- Преференциальные соглашения — 364
- Программа внутреннего рынка ЕС — 382
- Протекционизм — 199
- Прямой инвестор — 297
- Прямые зарубежные инвестиции — 296
- Путешественник — 275
 турист — 275
 экскурсант — 275
- Реальный обменный курс — 148
- Реверс
 спроса — 190
 факторов производства — 189
- Режим наибольшего благоприятствования — 258
- Резидент — 51
- Резмиграция — 322
- Рост
 импортозамещающий — 141
 экспорторасширяющий — 141
 нейтральный — 142
- Роялти — 351
- Руководящие денежные органы — 56
- Рынок
 внутренний — 28
 национальный — 28
 международный — 29
 мировой — 29

- Сальдо бюджета — 59
 Свобода торговли — 199
 Секторы экономической деятельности
 внешний — 47
 денежный — 47
 правительственный — 47
 реальный — 47
 Система национальных счетов — 48
 Софинансирование — 353
 Совет министров ЕС — 382
 Совокупное предложение — 17
 Совокупный спрос — 17
 Соотношение цен при торговле — 88
 Справедливый и недискриминационный ре-
 жим — 258
 Статистика Леонтьева — 110
 Страна
 базирующаяся — 303
 принимающая — 303
 Страны
 индустриальные — 66
 с переходной экономикой — 67
 развивающиеся — 67
 Субсидии
 косвенные — 247
 прямые — 247
 внутренние — 248
 экспортные — 249
 Суд ЕС — 383
- Таможенная пошлина — 204
 Таможенная стоимость товара — 207
 Таможенный союз — 365
 Таможенный тариф — 204
 номинальный — 206
 оптимальный — 220
 эффективный — 207
 Тарифная квота — 221
 Тарифная эскалация — 211
 Текущее активное сальдо — 55
 Теорема выравнивания цен на факторы про-
 изводства — 106
 Теоремы
 Рыбчинского — 173
 Самуэльсона—Джонса — 170
 Столлера—Самуэльсона — 172
 Хекшера—Олина — 104
 Хекшера—Олина—Самуэльсона — 106
 Теория
 абсолютных преимуществ — 84
 взаимного спроса — 89
 меркантилистская — 82
 сравнительных преимуществ — 87
 соотношения факторов производства — 99
 Теория специфических факторов производст-
 ва — 162
 Теория «второго лучшего» — 378
 Теория пересекающегося спроса — 188
 Техническое содействие — 353
 двустороннее — 354
 многостороннее — 354
 Технические барьеры — 243
- Технический прогресс
 капиталосберегающий — 344
 нейтральный — 343
 трудосберегающий — 343
 Технологическая емкость торговли — 352
 Технология — 342
 Товар — 19
 Товарная марка — 349
 Товары
 торгуемые — 20
 неторгуемые — 20
 Торговля несколькими товарами — 94
 Торговое равновесие — 17
 Торговое сальдо — 31
 Торговые кредиты — 312
 Торговый договор — 258
 Торговый оборот — 31
 Транспортные издержки — 271
 Трансфертные цены — 307
 Требование о содержании местных компо-
 нентов — 244
 Трудовой доход — 325
- Урегулирование споров — 302
 Условия торговли — 135
 Услуги — 263
 нефакторные — 266
 связанные с инвестициями — 266
 связанные с торговлей — 266
 факторные — 266
 Утечка мозгов — 322
 Участие в прибыли — 351
- Фактор производства
 специфический — 162
 мобильный — 162
 Факторный доход — 55
 Фактороизбыточность страны — 100
 Фактороинтенсивность товара — 100
 капиталоемкость — 100
 трудоемкость — 100
 Факторы производства — 34
 Финансирование бюджета
 внешнее — 59
 внутреннее — 59
- Ценные бумаги
 акционерные — 309
 долговые — 309
- Частные неоплаченные переводы — 325
 Чистый внутренний продукт — 54
 Чистый факторный доход — 55
- Экономика масштаба — 297, 298
 Экономическая интеграция — 361
 Экономические операции — 50
 Экономический союз — 365

- Экспорт — 30
 Экспортное кредитование — 252
 Эластичность замещения — 190
 Эластичность
 импорта — 138
 экспорта — 138
 Эмиграция — 322
 Энгеля
 закон — 144
 эффект — 44
 Эффект внутренних доходов — 216
 Эффект усиления Джонса — 174
 Эффект условий торговли — 216
 Эффект масштаба
 внешний — 178
 внутренний — 178
 Эффект
 защиты — 214
 передела — 214
 доходов — 214
 потребления — 214
 Эффекты интеграции
 динамические — 371
 отклонения торговли — 374
 создания торговли — 371
 статические — 371

Учебное пособие

Алексей Павлович Киреев

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

ЧАСТЬ I

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИКРОЭКОНОМИКА:

движение товаров
и факторов производства

Редактор А.Г.Князева Мл. редактор С.Н.Липовицкая Оформление художника А.Ф.Быкова
 Художественный редактор А.С.Скорород Технический редактор З.Д.Гусева
 Корректор Л.Ф.Крылова Компьютерная верстка Г.Д.Волковой

Сдано в набор 2.07.96. Подписано в печать 3.03.97. Формат 70×100 1/16. Бумага офсетная.
 Гарнитура «Таймс». Печать офсетная. Усл. печ. л. 33,8. Уч.-изд. л. 35,08.
 Изд. № 2-э/96. Тираж 7000 экз. Цена договорная. Заказ № 371

Издательство «Международные отношения» 107078, Москва, Садовая-Спасская, 20

Отпечатано с готового оригинал-макета издательства «Международные отношения»
 в Тульской типографии 300600, Тула, проспект Ленина, 109