Алексей Киреев
Alexei Kireyev

Международная Микроэкономика

INTERNATIONAL *Micro*economics

Алексей Киреев
Alexei Kireyev

Международная Микроэкономика

INTERNATIONAL *Micro*economics

МОСКВА
«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ»
2014

УДК [339.5:339.9]075.8)
ББК 65.5я73-1+65.428я73-1
К43

Киреев А.П.

К43 Международная микроэкономика: Учебник. – М.: Междунар. отношения, 2013. – 712 с.

ISBN 978-5-7133-1378-4

Теория международной микроэкономики – новое направление экономической науки, изучающее микроэкономические процессы в условиях глобализации. В книге предлагается систематизированный подход к проблемам международного движения товаров, факторов производства, мировых рынков и интеграции с точки зрения общей микроэкономической теории. Книга включает обзор основных взаимосвязей в международной экономике, традиционных и новейших теорий международной торговли и торговой политики, а также экономической интеграции на частном и государственном уровнях. Теории, обобщенные в книге, переставлены в едином формате – через закономерности движения конкретного товара и факторов его производства на микроуровне в рамках частичного равновесия и в международном масштабе.

Для специалистов в области международной экономики, сотрудников государственных экономических ведомств и частных фирм, студентов и преподавателей экономических факультетов университетов и бизнес-школ, а также всех, кто интересуется проблемами международной экономики.

УДК [339.5:339.9]075.8)
ББК 65.5я73-1+65.428я73-1

© Киреев А.П., 2013
© Подготовка к изданию и оформление изд-ва «Международные отношения», 2013

ISBN 978-5-7133-1378-4

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение 11

Как пользоваться учебником 14

РАЗДЕЛ I

СТРУКТУРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ 17

Глава 1. Вехи международной экономики 19
Международная составляющая экономической теории 20
Исторический контекст 23
Школы международной торговли 27
Российские реалии 30
Резюме 33

Глава 2. Строение международной экономики 34
Товары и факторы их производства 35
Международное разделение факторов производства 41
Мировой рынок 44
Мировое хозяйство 48
Международная экономика 51
Экономическая глобализация 56
Резюме 61

Глава 3. Функциональные взаимосвязи в международной экономике 63
Секторы экономической деятельности 64
Виды макроэкономических счетов 68
Международные экономические операции 70
Взаимосвязи экономических секторов 73
Потоки движения денежных средств 80
Совокупный спрос и совокупное предложение 83
Графическая модель страны в международной экономике 86
Резюме 90

Глава 4. Динамика международной экономики 92
Исторический контекст 93
Группы стран 99
Роль отдельных стран 104
Формы международной экономики 107
Объемы международной торговли 108
Структура международной торговли 109
Ценообразование в международной торговле 110
Резюме 111

РАЗДЕЛ II
МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ 113

Глава 5. Меркантилизм и его критика 115
Исторический контекст 116
Меркантилистская школа внешней торговли 122
Практика меркантилизма 125
Критика меркантилизма 127
Резюме 131

Глава 6. Абсолютные преимущества 133
Исторический контекст 134
Теория словами автора 138
Современная модель 144
Практика 150
Сила и слабость 150
Резюме 152

Глава 7. Сравнительные преимущества 154
Исторический контекст 155
Теория словами автора 159
Четыре магические цифры 163
Рикардианская модель 166
Практика 171
Сила и слабость 173
Резюме 175

Глава 8. Расширения теории сравнительных преимуществ 177
Цена обмена 178
Возрастающая альтернативная стоимость 186
Торговля на основе различия в предпочтениях 193
Торговля несколькими товарами и между несколькими странами 194
Резюме 198

Глава 9. Факторные преимущества 199
Исторический контекст 200
Основные допущения 204
Теорема Хекшера–Олина 207
Выравнивание цен на факторы производства (Теорема Хекшера–Олина–Самуэльсона) 210
Влияние изменения товарных цен на цены и доходы от факторов производства и распределения доходов (Теорема Столпера–Самуэльсона) 214
Влияние предложения факторов на доходы от производства (теорема Рыбчинского) 216
Теорема Хекшера–Олина–Ванека 219
Эффект усиления (теорема Джонса) 220
Резюме 222

Глава 10. Ослабление допущений факторных преимуществ 224
Модель специфических факторов производства (Теорема Самуэльсона–Джонса) 225
Парадокс Леонтьева и его объяснения 238
Инверсия факторов производства 242

Инверсия интенсивности спроса ... 245
Транспортные издержки ... 246
Резюме ... 247

Глава 11. Рыночное равновесие ... 249
Исторический контекст ... 250
Частичное равновесие ... 259
Выгоды от торговли ... 263
Общее равновесие ... 267
Стандартная модель общего равновесия ... 271
Модель торгуемых/неторгуемых товаров ... 273
Резюме ... 278

Глава 12. Конкурентные преимущества ... 280
Исторический контекст ... 281
Пересекающийся спрос Линдера ... 282
Технологический разрыв Познера ... 286
Гравитационная модель Тинбергена ... 288
Технический прогресс Хикса ... 292
Внутриотраслевая торговля Балассы ... 296
Цикл жизни товара Вернона ... 302
Конкурентные преимущества Портера ... 306
Резюме ... 313

Глава 13. Экономия от масштаба и несовершенная конкуренция ... 316
Экономия от масштаба Кругмана ... 317
Несовершенная конкуренция Хелпмана ... 329
Резюме ... 332

Глава 14. Гетерогенные фирмы и неполные контракты ... 334
Исторический контекст ... 335
Торговля между разнородными фирмами ... 336
Неполные контракты ... 341
Пространственные теории ... 346
Модели торговой политики ... 350
Резюме ... 353

Глава 15. Прикладные модели международной торговли ... 355
Гравитационная модель ... 356
Модель торговой политики ... 363
Аналитические индексы ... 365
Аналитические базы данных ... 366
Резюме ... 368

РАЗДЕЛ III
МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА ... 371

Глава 16. Методы регулирования международной торговли ... 373
Роль государства в международной торговле ... 374
Инструменты торговой политики ... 377
Таможенные тарифы и пошлины ... 384
Аргументы «за» и «против» тарифов ... 389
Резюме ... 392

Глава 17. Теория тарифа ... 394
Тариф в малой стране при частичном равновесии ... 395
Тариф в большой стране при частичном равновесии ... 399
Тариф в малой стране при общем равновесии ... 402
Тариф в большой стране при общем равновесии ... 405
Тариф в условиях монополии ... 408
Резюме ... 410

Глава 18. Специальные случаи тарифной политики ... 412
Эффективная тарифная ставка ... 413
Тарифная эскалация ... 416
Оптимальный тариф ... 417
Тарифная квота ... 419
Экспортный тариф ... 421
Симметрия Лернера ... 423
Парадокс Мецлера ... 424
Цена протекционизма ... 425
Моделирование снижения тарифов ... 427
Резюме ... 428

Глава 19. Нетарифные методы регулирования международной торговли ... 430
Количественные ограничения ... 431
Квотирование ... 432
Лицензирование ... 438
«Добровольные» ограничения экспорта ... 439
Скрытый протекционизм ... 442
Финансовые методы торговой политики ... 445
Экспортные кредиты ... 449
Демпинг ... 451
Правовые инструменты ... 455
Резюме ... 456

Глава 20. Комплексный анализ внешнеторговой политики ... 458
Компоненты анализа внешнеторговой политики ... 459
Торговый режим ... 466
Импортные меры ... 471
Экспортные меры ... 493
Внутренние меры ... 498
Отраслевые меры ... 505
Резюме ... 511

РАЗДЕЛ IV
МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ... 515

Глава 21. Виды интеграции ... 517
Понятие интеграции ... 518
Корпоративная интеграция ... 519
Межгосударственная интеграция ... 523
Типы интеграционных объединений ... 525
Западноевропейская интеграция ... 532
Резюме ... 539

Глава 22. Теории интеграции ... 541
Теория таможенного союза ... 542
Теория «второго лучшего» ... 551
Теории движения факторов производства ... 556
Резюме ... 562

Глава 23. Международное движение капитала ... 563
Теории международных инвестиций ... 564
Прямые зарубежные инвестиции ... 569
Портфельные инвестиции ... 577
Международное кредитование ... 580
Международные корпорации ... 583
Резюме ... 590

Глава 24. Международная миграция рабочей силы ... 592
Теории международной трудовой миграции ... 592
Масштабы и направления миграции ... 598
Государственное регулирование миграции ... 602
Денежные переводы мигрантов ... 606
Резюме ... 610

Глава 25. Международная торговля услугами ... 612
Международные сделки в сфере услуг ... 613
Услуги международного транспорта ... 620
Международные поездки ... 623
Регулирование торговли услугами ... 624
Передача технологии ... 626
Международное техническое содействие ... 631
Государственное регулирование передачи технологии ... 632
Услуги Интернета ... 634
Резюме ... 636

Глава 26. Анализ инвестиционного режима ... 638
Инвестиционная политика ... 639
Стандарты обращения с инвестициями ... 644
Ограничения на движение капитала ... 648
Резюме ... 656

Глава 27. Международная торговля и экономический рост ... 659
Условия торговли ... 660
Эластичность экспорта и импорта ... 662
Эффекты дохода и замещения ... 664
Типы экономического роста ... 666
Эффект перераспределения доходов ... 669
Влияние технического прогресса на торговлю и рост ... 672
Резюме ... 675

Заключение ... 677

Глоссарий ... 680

Алфавитный указатель ... 705

Источники ... 710

Введение

ЭКОНОМИКА ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

Всегда человечество в целом своем стремилось устроиться непременно всемирно.

Ф.М. Достоевский[1]
«Братья Карамазовы»

В итоговом послании человечеству, легенде о великом инквизиторе, Достоевский определяет три фундаментальные потребности человека. Это материальные блага («знамя хлеба земного»), познание («тайна бытия человеческого») и единение («всемирность соединения людей»). Экономика – фундаментальная наука – отвечает на вопрос о там, как человек удовлетворяет свои неограниченные потребности в условиях ограниченности ресурсов, ее международная составляющая – о том, как это происходит в глобализованном мире.

Международная экономика в широком смысле – это заключительный аккорд в многоплановой партитуре экономической теории, основанной на гармоничном слиянии основ микро- и макроэкономики и их применении к объяснению экономического взаимодействия в современном мире. 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 этой книги 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 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;

[1] Притча из романа Ф.М. Достоевского «Братья Карамазовы». Рассказана Иваном Карамазовым Алеше. Часть вторая. Книга пятая.

• 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 книге, 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; модально-эмпирическим, предусматривающим формулировку понятий, их экономико-математическое и графическое обоснование и проверку тестом.

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 книге 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, государственного управления или межгосударственной координации.

Структура книги обеспечивает последовательное рассмотрение основных закономерностей функционирования международной экономики. Она состоит из двух самостоятельных частей.

Первая часть книги 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 книги посвящена изучению международной макроэкономики, раскрывающей закономерности функционирования макроэкономики 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 платеж-

ной систем и механизмы многостороннего регулирования международной экономики.

Первая часть – «Международная микроэкономика» – состоит из четырех глав и 27 параграфов. Она открывается главой I о структуре международной экономики. Она включает краткий исторический экскурс (вехи международной экономики), определение основных категорий и фундаментальных функциональных взаимосвязей в международной экономике. В этой главе вводятся основы базовой теории международной экономики. Она начинается в торговле со сферы обмена, ибо именно сфера обмена, в том числе и международного, непосредственно замкнута на потребителе и посылает сигналы производству, подсказывающие, что и сколько производить. Глава заканчивается параграфом о динамических взаимосвязях с международной экономикой, включая основные географические направления и товарную номенклатуру международной торговли.

Глава II полностью посвящена школам и теориям международной торговли, возникшим за последние четыреста лет начиная от ранних теорий меркантилизма XVII века до новейших теорий гетерогенной фирмы и неполных контрактов XXI века. В этой главе рассматривается эволюция взглядов ключевых экономических школ на развитие международной торговли.

Глава III рассматривает торговую политику и механизмам государственного регулирования международной торговли. Отдельно анализируются тарифные и нетарифные методы торговой политики. Приводится схема комплексного анализа торговой политики, применяемая при обзоре торговой политики стран в ВТО, включающая торговый режим в целом, импортные, экспортные внутренние и отраслевые меры.

Глава IV посвящена теории интеграции, которая в своей наиболее развитой форме обычно предусматривает как свободу передвижения товаров, так и остальных факторов производства. Поэтому эта глава покрывает теорию интеграции как на частном, так и государственном уровне, а также характерные для нее все остальным формы международной экономики за пределами торговли товарами. В главе рассматриваются международные аспекты производства через призму закономерностей международного движения факторов производства, обеспечивающих создание товаров. Завершается раздел главой о влиянии международной торговли на экономический рост как наиболее емкого отражения влияния более эффективного распределения ограниченных ресурсов через международную торговлю товарами и движение факторов их производства на благосостояние человека. В заключении книги даются советы, как и по каким источникам расширить свои знания о международной экономике, содержится резюме всего курса, краткий глоссарий основных терминов, употребляемых в тексте, аннотированный список важных публикаций и постраничный указатель.

Вторая часть – «Международная макроэкономика», – выпускаемая отдельной книгой, посвящена закономерностям функционирования открытой экономики в целом и макроэкономическому программированию. В ней 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. Во второй части также суммируются знания о реальной и финансовой сторонах международной экономики в рамках моделей открытой экономики, определяются принципы анализа и программирования, каждого

из ключевых секторов – реального, бюджетного, денежного и внешнего. Особое внимание уделяется механизмам многостороннего регулирования международной экономики и ключевым проблемам отдельных групп стран. В заключении второй части содержится аннотированная библиография хороших книг по международной экономике, которые, в принципе, должны стоять на полке у каждого грамотного экономиста.

Автор стоит на позиции, что международная экономика в ее микро- и макроизмерениях – важнейшая составляющая часть экономической теории и одновременно самостоятельное направление экономической науки. Оно пересекается с макро- и микроэкономикой, международными экономическими отношениями, международными валютно-кредитными отношениями, мировой экономикой и даже экономической географией, но далеко выходит за их пределы.

Открытая вами монография адресуется всем, кто хочет и может изучить международную экономику, без знания которой немыслимы ни активная повседневная жизнь в динамичной рыночной среде, ни научные исследования, ни практический бизнес на международной арене. Более того, без знания международной экономики вообще невозможно понять, что происходит в окружающем нас глобализованном мире, ведь, как прозорливо отметил Ф.М. Достоевский, «потребность всемирного соединения есть и третье и последнее мучение людей».

Успехов!

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ УЧЕБНИКОМ

Структура. Каждая глава учебника имеет одинаковое внутреннее строение и помимо основного текста включает стандартный набор элементов. В их числе:

- *План-схемы* – графическое представление взаимосвязи основных концептов, рассматриваемых в данном параграфе. Каждый параграф открывается план-схемой, которая позволяет одним взглядом охватить его содержание. В принципе, каждая план-схема вытекает из обобщенной схемы международной экономики, представленной на первом форзаце.
- *Ключевые понятия* – список основных понятий, которые вводятся в данном параграфе. Он следует непосредственно за план-схемой. Список дан в алфавитном порядке, а не по порядку введения понятий в параграфе с тем, чтобы позволить сконцентрироваться на определении каждого их них вне связи с логической схемой изложения в параграфе. Очень важно точно понять их экономическое содержание и научиться свободно оперировать ими. Это позволит чувствовать себя комфортно при изучении последующих параграфов.
- *Исторический контекст* – раздел, позволяющий оценить период истории, когда возникли или были опубликованы те или иные теории или идеи. Исторический контекст особенно важен в теориях и школах торговли и торговой политики, поскольку каждая их них в той или иной мере были отражением того периода истории и политики того государства, где жил ее автор. Исторический контекст в книге далеко выходит за пределы экономик и включает политику, право, точные науки, философию и искусства того времени.
- *Биографические вставки* – краткий обзор жизни, творчества и идей основных экономистов, внесших наибольший вклад в теорию международной экономики. Эти вставки привязаны к первому развернутому упоминанию того или иного экономиста в книге и призваны дать только общее представление о его вкладе и основных работах.

- *Технические вставки* – детальное изложение способа выведения той или иной формулы или понятия, которое необходимо для более полного понимания их существа и правильной интерпретации получаемых с их помощью результатов.
- *Коротко о неизвестном* – небольшие вставки с занимательной информацией о различных экономических явлениях и отдельных экономистах, которая обычно неизвестна или недоступна широкому читателю.
- *Примеры* – числовые и фактические иллюстрации теорий и концепций, рассматриваемых в книге.
- *Резюме* – краткое изложение каждого параграфа в его завершение.

Контрольные задания. Они размещены на интернет-сайте автора www.Alexei Kireyev.com. Задания 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. Книга предназначена 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 книге, не выходит за пределы программы по математике средней школы, правда, хорошей средней школы. Экономические показатели, используемые в книге, 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 сделать любые расчеты в реальных денежных единицах в соответствии с масштабом, существующим на данный момент в любой стране.

Английский язык. 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 книге, приводятся английские эквиваленты. Несмотря на обилие источников и существенные терминологические расхождения между ними, в книге использованы те названия и обозначения, которые устоялись в теории и активно применяются в коммерческой практике.

Графические указатели. 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 процесс. Университетский курс, основанный на этой книге, предполагает организацию учебного процесса, состоящую из трех частей: лекция, излагающая основные положения теории с активным использованием визуальных средств, включая презентации в PowerPoint; семинар для детального обсуждения основных проблем теории, совместного решения практических задач с использованием ресурсов Интернета; самоподготовка, включающая изучение основного текста учебника, дополнительных источников, текущей информации,

активное использование ресурсов Интернета и решение задач.

Использованный опыт. В книге учтен опыт преподавания курса «International Economics» в университетах США и Западной Европы, отечественного курса «Международные экономические отношения». Практика их преподавания весьма различна:

- В англосаксонском мире, прежде всего в США, Англии, Австралии, и испаноязычные страны в Латинской Америке применяют американские и английские учебники, представляющие собой набор тем по международной торговле и финансированию, сложенных в курс, обычно без какой-либо строгой внутренней логической схемы. Уровень различается только уровнем используемых математических методов. Чем сложнее математика, тем выше по уровню считается курс. Основные же концепции остаются без изменения.
- Континентальная Европа, прежде всего Франция и частично Германия и Италия, пытается поддерживать европейский взгляд на международную экономику. Он заключается в попытках вписать предмет в логическую схему экономических наук, подчеркивании ее социальных основ, необходимости справедливого распределения доходов, гарантий занятости. В остальном европейские учебники очень похожи на американские, и международная экономика уже практически везде в Европе, кроме Франции, преподается по-английски, но с меньшим уровнем математизации.
- В России традиционно преподаются четыре курса: международные экономические отношения (включающие теорию международной торговли, торговой политики, движения капитала и экономической интеграции); международные валютно-кредитные отношения (теория валютного курса, платежного баланса и кредита); мировая экономика – преимущественно экономика отдельных зарубежных стран и их групп; и внешнеэкономические связи России. Подход – традиционно институциональный и описательный. Уровень использования математических методов минимальный.

Интернет. Наконец, изучение международной экономики невозможно без использования Интернета. Книга преднамеренно ограничена в статистических данных и реальных примерах – в динамичном мире они устаревают еще до выхода книги в свет. Напротив, в нем содержатся многочисленные ссылки на Интернет-ресурсы, которые обязательно нужно использовать в учебном процессе. Эти ресурсы также постоянно обновляются – старые сайты закрываются и возникают новые. С использование современных поисковых систем найти в Интернете необходимую статистическую информацию и фактические данные не составляет большого труда.

Раздел I

СТРУКТУРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 1

ВЕХИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

План-схема

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Главное течение
Институционализм
Кейнсианство
Классическая школа
Конкурентные преимущества
Международная экономика
Международные экономические отношения

Меркантилизм
Мировая экономика
Монетаризм
Операционализм
Рыночное равновесие
Свобода торговли
Сравнительные преимущества
Торговля по правилам
Торговый протекционизм

МЕЖДУНАРОДНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Международная экономика представляет собой заключительную часть общей экономической теории. Как неотъемлемая часть общей теории рыночной экономики она испытывает на себе все тяготы теоретических исканий и смятений, которые переживает экономическая наука последних десятилетий. Множество школ теоретической мысли, сложнейшее моделирование экономических 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, пригодного для всех стран, их групп, отраслей, предприятий и индивидуумов.

Школа – генеральное направление экономической мысли в целом, в рамках которой формируются отдельные теории. Школами можно считать классическую политическую экономию, кейнсианство, монетаризм, институционализм, марксизм, историческую школу и некоторые другие. Школ экономической мысли множество, некоторые из них остались в истории. Те из них, которые живы сегодня, с большой степенью условности можно разделить на несколько основных групп:

- *Классическая школа и неоклассическая экономика* (*Classical and neo-classical economics*). Эта школа основана на нескольких основных идеях: поведение экономических субъектов всегда оптимально – они максимизируют прибыль путем минимизации издержек; конкуренция и рынок совершенны как основные механизмы балансирования экономики; цены неуклонно приводят спрос и предложение в равновесие; колебания экономики связаны с реальным деловым циклом и технологическими сдвигами, а не с несовершенством рынка; равновесие совокупного спроса и совокупного предложения позволяет объяснить основные макроэкономические взаимозависимости; государственное вмешательство в экономику с целью ее регулирования нежелательно; рациональные ожидания включены в поведение экономических агентов, поэтому меры фискальной и денежной политики неэффективны для стимулирования производства и занятости; оптимальный уровень производства находится на уровне полной занятости и полного использования производственных мощностей; деньги экономически нейтральны, их скорость обращения постоянна; безработица – следствие слишком высокой реальной зарплаты.
- *Кейнсианская и неокейнсианская экономика* (*Keynesian and neo-keynesian economics*). Современная неокейнсианская экономическая теория исходит из следующих идей: рыночная экономика – неустойчивая система, рынки несовершенны, и цены не могут сами по себе эффективно сбалансировать спрос и предложение; зарплаты негибки, и факторы производства используются не полностью; государство должно активно вмешиваться в экономику с использова-

нием инструментов бюджетной и денежной политики; государственные расходы оказывают мультипликативное воздействие на экономический рост; денежная политика влияет на реальное производство через изменение уровня процентной ставки; скорость обращения денег постоянна и непредсказуема; будущее поведение экономических субъектов сильно зависит от их ожиданий; безработица – следствие недостаточной емкости рынков товаров.

- *Монетаризм* (*Monetarism*). Рыночная экономика в соответствии с идеями этой школы обладает внутренней устойчивостью; неустойчивость возникает в силу государственного вмешательства; соотношение между объемами производства и денежной массой постоянно, поэтому скорость обращения денег относительно постоянна; экономику можно стимулировать через прямое регулирование объема денежной массы, а не через воздействие на процентную ставку; для обеспечения номинального экономического роста денежная масса должна расти постоянными умеренными темпами; инфляция является денежным феноменом и зависит от темпов роста денежной массы; реальное производство растет в результате использования факторов производства.
- *Институционализм* (*Institutionalism*). Исходя из этого направления экономический рост зависит от системы собственности, политических, правовых, институциональных и социальных ограничений, в которых действуют экономические агенты; главными агентами экономического процесса являются люди, а не фирмы или правительства; поведение индивидов может быть иррациональным и оппортунистичным; сильное влияние на экономику оказывает степень бюрократизации и коррумпированности власти, уровень развитости государственных и частных институтов, в особенности институтов управления.

При столь различных взглядах на ключевые положения экономической науки очевидно, что в каждый конкретный момент времени возможны как минимум четыре, а то и больше трактовки конкретной экономической ситуации и столько же, а то и больше противоречивых рекомендаций. Если встать на позиции трех первых школ, главной проблемой экономики является максимизация прибыли при минимуме затрат в условиях ограниченности ресурсов. Если отталкиваться от позиций четвертой школы, то проблема та же, но основным ограничителем выступает недоразвитость институтов, а не нехватка ресурсов. Факт относительного лидерства некоторых из школ не может быть признан доказательством их преимущества перед другими и поддерживается в значительной части ортодоксией мышления, сложившейся модой и политическими соображениями.

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 государственного регулирования международной торговли не делает ее неокейнсианской, а подробное изложение ее денежной стороны – монетаристской, описание функций международных организаций – институциональной или признание неэкономических мотивов и нерациональности в действиях экономических агентов – поведенческой.

- *Поведенческая экономика* (*behavioral economics*). В соответствии с этой школой предметом изучения экономической науки является поведение человека и эмпирическое исследование принятия решений потребителями, инвесторами, заемщиками и влияние этих решений на формирование рыночной цены. По-

веденческая экономика изучает также пределы рациональности и вопросы общественного выбора.

Любые экономические 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. К началу XXI века элементы множества экономических теорий, которые, во-первых, понятны непрофессионалам, и во-вторых, применимы на практике, слились в одно доминирующее направление экономической мысли.

@ ***Главное течение* (*mainstream*)** – доминирующее синтетическое направление экономической мысли, основанное преимущественно на неоклассической школе, но не ограниченное ею, которое используется при осуществлении экономической политики в большинстве стран.

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 сложной сфере экономического развития стран в их связях с остальным миром.

Теоретическую базу этого учебника можно определить как операционализм.

@ ***Операционализм* (*operationalism*)** – направление экономического мышления, интегрирующее элементы основных экономических школ, которые могут быть использованы для прикладного экономического анализа и принятия политических решений по вопросам экономической политики.

Операционализм может быть охарактеризован следующим образом:

- Методологический плюрализм и эклектичность теоретической базы – синтез из различных теорий тех концепций и технических приемов, которые лучше всего применимы для объяснения существующей экономической ситуации и прогнозирования ее развития в будущем. Для операционализма чрезвычайно важно не вставать на позицию какой-либо экономической школы, не зацикливаться на определенном круге идей, а знать, уважать и выбирать рациональное из каждой из них. Операционализм исходит из того, что нет «лучшей» или «правильной» экономической теории, существуют полезные и бесполезные экономические теории.
- Прикладной характер. В классическом расчленении искусства экономики на позитивную («что есть?») и нормативную («что должно быть?») части операционализм можно считать сочетанием позитивного и нормативного подходов. Операционализм отвечает на вопрос, в чем причина существующих проблем («что есть?») и как достичь поставленные цели экономической политики («что должно быть?»). Операционализм стремится преодолеть эффект отчуждения экономической науки от экономической реальности, порожденный в значительной степени растущим фокусом экономических исследований на узких проблемах.
- Индуктивная аргументация и суждение как основной метод познания. Математическое моделирование играет важную, но все же подчиненную роль. В операционализме вывод следует из посылок не безусловно, но с определенной вероятностью. Выводы основаны на суждениях (*judgment*) – вынесении авторитетного мнения путем оценки и сравнения, которое включает как само финальное мнение, так и процесс изучения, к нему ведущий. К вынесению суждения ведет

принятие допущений, логическая аргументация, выдвижение гипотезы, установление причинной связи, получение выводов.

Операционализм не следует путать с инструментализмом – течением в философии науки и в экономике. Операционализм считает, что важность теории заключается не в ее достоверности или правильном описании действительности, а в том, насколько она эффективна в объяснении и предсказании, то есть в экономике – насколько достоверны ее прогнозы. В сегодняшнем экономическом инструментализме доминирует эконометрическое моделирование. Прогнозирование хотя и является важнейшей задачей операционализма, но только одной из его задач наряду с объяснением экономической истории и действительности и принятием решений в сфере экономической политики по конкретным вопросам ежедневного управления и разработки долгосрочной стратегии.

ИСТОРИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

Международная экономика как часть экономической теории возникла около 300 лет назад. За три века теорий международной торговли можно насчитать всего три резких поворота, в каждый из которых внес свою лепту кто-то из великих. Они пытливо впитывали прошлое и создавали новое направление международной экономической мысли. Выдающиеся экономисты подхватывали идеи великих и несли их в будущее по начертанному ими руслу, параллельно с уже существующими. К счастью, серьезных тупиков в истории международной экономической мысли не было. Все ключевые идеи продолжают сосуществовать и сегодня, иногда в причудливых переплетениях, в теории и практике международной экономики. Выдающихся экономистов-международников много, великих всего трое. Имена двоих нам уже известны. Это Адам Смит и Джон Кейнс. Имя третьего – пока тайна, которая может быть раскрыта только в будущем. Сегодня нам еще не дано знать, кого из тех, кто поменял представление о международной экономике на рубеже XX и XXI веков, история включит третьим в триумвират. Может быть, им будет Пол Самуэльсон, экономист-титан второй половины XX века, внесший вклад практически во все области экономики, включая международную экономику. Возможно – Пол Кругман, экономист и публицист нового поколения, создавший новую теорию международной торговли. Может быть, кто-то еще (*немного о неизвестном 1.1*).

Переход от идеи перераспределения ограниченного объема богатства между странами через посредство внешней торговли и защиты внутреннего рынка путем проведения политики протекционизма к идее создания богатства путем труда и свободы торговли – от меркантилизма к сравнительным преимуществам стал первой крупной вехой, определившей первый поворот в теории международной экономики, которая на тот момент ограничивалась преимущественно теориями торговли. И связан он был с именем первого великого экономиста – Адама Смита.

Второй произошел в середине XX века и связан с именем Джона Мейнарда Кейнса. Так же, как и Адам Смит, он не занимался напрямую теорией международной экономики. Но то, что лежало в основе его учения, перевернуло представления об экономике в целом и о международной экономике в частности. Убирая с пути детали, Кейнс сказал – и ему поверили, – что «невидимая рука» рынка сама по себе не работает, рынок проваливается (*market failure*). Государство должно

Немного о неизвестном 1.1

А начиналось все довольно просто.

Как в до боли знакомом анекдоте, в 1776 г. встретились англичанин, француз и русский. В этом году скончался великий шотландский философ Юм, французский скульптор Пигалль изваял первую скульптуру французского философа Вольтера. В России фаворит Екатерины II князь Потемкин создал Черноморский флот, а в Америке полыхала революция и вообще было не до наук. Англичанин, впрочем шотландец, преподавал моральную философию в университете Глазго, француз был членом Французской академии наук, жившим в то время недалеко от Орлеана в долине реки Луары, а русский – вообще помещиком средней руки из подмосковного села Покровское.

– Sirs, – сказал шотландец, – я считаю, что свобода торговли и невмешательство государства в решения частных производителей – это лучшее, что государство может сделать для экономики. Читайте мое «Исследование о природе и причинах богатства народов».

– Pardon, Monseigneurs, – сказал француз. – За три месяца до Вас я опубликовал книгу «Торговля и правительство» и пришел к выводу, что правительства должны предотвращать всяческие злоупотребления в экономике, а во всем остальном следовать принципу laissez-faire.

– Господа, – усмехнулся в усы русский. – А не читали ли вы мою «Книгу о скудности и богатстве» пятидесятилетней давности? Прочтите – многое узнаете.

На самом деле такой встречи не было. Только идеи троих встретились во времени. Шотландец Адам Смит (Adam Smith, 1723–1790)[1] и философ эпохи французского Просвещения Этьен Бонно де Кондильяк (Etienne Bonnot, abbé de Condilliac,1714–1780)[2] опубликовали свои главные труды по экономике практически одновременно. Иван Посошков (1652–1726) написал свои соображения о реформах в России Петру I в 1724 г[3]. Смит читал по-французски и знал труды Кондильяка, к тому времени известного философа. Смит не читал по-русски и не знал трудов Посошкова. Смит писал по-английски, и его читали многие, во всяком случае на островах, Кондильяк – по-французски, и его читали немногие и на континенте, Посошков – писал по-русски, находясь в неведомой России, и его не читал никто: книга была опубликована только через сто лет после его смерти. Глубина познаний даровитого самоучки и участника петровской денежной реформы Ивана Посошкова не могла идти ни в какое сравнение с философом-моралистом Смитом или одним из самых выдающихся французских философов своего времени Кондильяком, но тем не менее в 1775 г., за год до опубликования их трудов о свободе торговле, в России был издан царский «Манифест о свободе торговли и заведения промышленных станов», а дискуссии о свободе торговли и протекционизме были в центре экономической мысли в России так же, как и в Европе.

---

[1] *Adam Smith*. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 1776. Первый и последний перевод на русский язык всех пяти книг был опубликован в Санкт-Петербурге типографией Государственных медицинских коллегий в 1802–1806 гг. Советские издания 1924, 1931, 1935, 1962 и 1993 гг. содержат перевод только первых трех книг.

[2] *Etienne Bonnot, abbé de Condillac*. Le Commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre. Amsterdam, Paris, Jombert et Cellot, 1776; Commerce and Government: Considered in Their Mutual Relationship. Cheltenham, Northampton: Elgar, 1997. Английская версия; Кондильяк Э. О выгодах свободной торговли. В 2-х ч. СПб.: Морская типография, 1817. Русская версия.

[3] *Иван Посошков*. «Книга о скудности и богатстве». 1724, первый раз опубликована в 1842 г. в сочинениях Ивана Посошкова. Типография Николая Степанова, 1842. Последнее издание: Посошков И.Т. Книга о скудности и богатстве. М.: Госсоцэкиздат, 1937. 350 с.

ставить цели более высокого порядка, включая вопросы морали и нравственности, и не бояться вмешиваться в экономику и исправлять допущенные ошибки. Иначе крах рыночной системы, если, конечно, свято верить в то, что она лучшая из возможных.

Невозможно определить точный временной отрезок, ознаменовавший переворот в экономическом сознании, произведенный Кейнсом. Видимо, это был период между 1936 и 1944 гг., соответственно между публикацией «Общей теории занятости, процента и денег» и созданием под его непосредственным влиянием Международного валютного фонда. Его задача и по сей день – исправлять временные дисбалансы (*misalignements*) в платежном балансе, средостенье всех экономических показателей любой страны, и поддерживать стабильность в международной экономике путем упорядоченного (*orderly*) развития международной торговли.

Разворачивая международную экономику в новое русло, Кейнс встретился во времени со многими великими. Начать с того, что он родился в 1883 г., в один год с Йозефом Шумпетером, крупнейшим экономическим историком XX века, который позже опубликует фундаментальную «Историю экономического анализа»[1]. В этом году практически одновременно ушли из жизни трое выдающихся людей: в Лондоне скончался гробовщик капитализма экономист и философ немец Карл Маркс, в России – Иван Тургенев, впервые поднявший проблему отцов и детей, то, что в экономике позже будет названо межвременными сопоставлениями (*intra-temporal comparisons*), а в Германии – Рихард Вагнер, великий оперный композитор и любимый композитор Гитлера, до сих пор запрещенный в Израиле, несмотря на то, что многие его состоятельные граждане предпочитают импортные мерседесы и БМВ любым другим автомобильным маркам. Лев Толстой тогда же написал трактат «В чем моя вера?».

Кейнс не подступался к экономике, особенно международной, до тех пор, пока не овладел в совершенстве обоими экстремумами, ее обрамляющими, – философией и математикой. Его «Трактат о вероятности» (A Treatise on Probability, 1921) и «Эссе об убеждении» (Essays in Persuasion, 1931) стали двумя столпами, на которых была построена его «Общая теория» и на которых по сей день стоит экономическая наука. «Квалифицированный экономист должен иметь несколько дарований. Он должен быть математиком, историком, государственным деятелем, философом – в некоторой степени», – эта цитата Кейнса хорошо известна.

В 1944 г., в самый разгар Второй мировой войны, Кейнс сформулировал основные параметры устройства международной экономики: превышение внутренних инвестиций над накопленными сбережениями означает использование сбережений других стран – отрицательный текущий баланс; другие страны захотят предоставлять свои сбережения в распоряжение дефицитной страны до тех пор, пока ее макроэкономическая политика заслуживает доверия; если доверие под сомнением, в дефицитной стране будет кризис платежеспособности, который может распространиться и нарушить стабильность в мире; в этих условиях ни «невидимая рука» рынка, ни правительства сами по себе не могут обеспечить поддержание желаемой стабильности, нужен искусственный международный институт, наделенный деньгами и полномочиями исправлять международные экономические дисбалансы.

Эти рекомендации необходимо вписать во временной и личный контекст. В 1946 г., год смерти Кейнса, Черчилль

[1] *Шумпетер Йозеф*. История экономического анализа (в трех томах). С.-Петербург: Экономическая школа, 2004.

произносит речь о «железном занавесе», начав тем самым холодную войну, но при этом американский миллионер Рокфеллер жертвует 8,5 млн долл. на строительство штаб-квартиры ООН в Нью-Йорке, Хичкок снимает фильм «Notorious», и Ботвинник после смерти Алехина становится первым шахматистом мира. Русская балерина Лидия Лопокова, официальная жена Кейнса и некогда прима лондонского балета, была единственной, кто бросился к его кровати и присутствовала при уходе эпохи в экономической науке.

Третий крупный поворот в теории международной экономики связан с ее кризисом в начале XXI века. Имена выдающихся мыслителей уже примерно известны, имя великого – пока нет. Намертво связанное с именем Адама Смита главное течение (*mainstream*), основанное на идее ограничения вмешательства государства в экономику в целом и международную торговлю в частности, и идущая от Джона Кейнса школа исправления пороков рынка путем участия государства в экономике, в том числе и в международной торговле, не смогли обеспечить ни стабильности, ни достойного уровня жизни для всех. Монетаристские, институциональные, исторические, поведенческие и прочие школы экономической мысли, давая неплохие рекомендации по частностям, так же как и смитсонианство и кейнсианство, находятся в тупике по ключевому вопросу – как обеспечить гармоничное и устойчивое (в смысле sustainable) развитие. Экономика развития (*development economics*) – в плачевном состоянии. И на Севере и на Юге миллиарды людей живут на доллар в день, власть и бизнес коррумпированы, поведение производителей и потребителей нерационально. Международная экономика не обеспечила благосостояние для всех.

Попытки подменить развитие теориями экономического роста пока безуспешны, бедность и разрыв растут. Попытки взвалить на международную торговлю функцию эффективного перераспределения ограниченных факторов производства также безрезультатны – рост торговли не приводит сам по себе к экономическому росту и уж тем более к развитию. Целые страны при наличии явных сравнительных преимуществ в производстве и экспорте важных для мира товаров сидят на развращающей донорской игле. Антиглобалистские настроения очень сильны. Международная торговля сегментируется на преференциальные блоки. Дихотомии типа «регулировать – не регулировать», «торговать – не торговать», «помогать – не помогать» остались далеко на периферии экономических дебатов. На силе компьютера подняла голову голая эмпирика – собрать как можно больший массив данных, посмотреть, что сработало, и вычислить лучшую практику. Математический формализм хотя и присутствует, но явно чувствуется утомленность им даже со стороны страждущего читателя. Язык продолжает разделять: что думают об экономике и развитии те, кто не говорит и не пишет по-английски, практически неизвестно.

Международная экономика переживает стресс. Предпринимаются отчаянные попытки, отложив на время математику, найти решения там, где оба, и Смит и Кейнс, начинали, – в философии – социальном развитии, психологии роста, экономической этике... Интересные идеи доносятся с Востока, где даже ответы на базовые вопросы: рост – это движение вперед или назад? ценна ли человеческая жизнь? в чем разница между мужчиной, женщиной и ребенком? – оказываются иными, чем на Западе. Воздержимся пока от заклинаний о том, какой выйдет международная экономика из этого виража – социальной, эффективной, равноправной... Время или следующий из великих подберет соответствующий термин. Отрадно, что с Интернетом умы встречаются не только во времени, но и в пространстве. И на эту встречу – основная надежда.

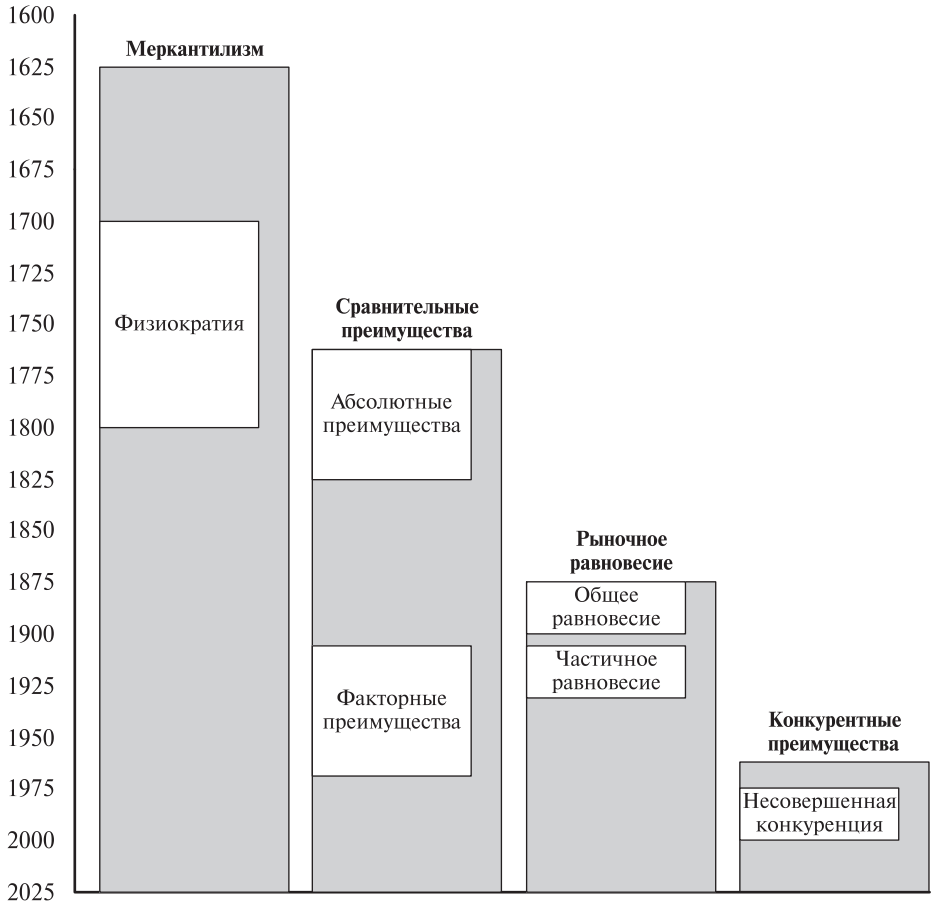
ШКОЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В теории международной экономики важно различать школы, объединяющие теории международной торговли, и школы, в которые входят теории международной торговой политики. Теории международной торговли отвечают, каждая по-своему, на вопрос – почему экономические агенты (люди, фирмы и страны) торгуют между собой товарами. Понятие товара трактуется широко как все материальные товары, услуги и факторы производства (труд и капитал), поскольку детерминанты их международного движения в целом одни и те же. Теории международной торговой политики отвечают на вопрос, какова роль государства во внешней торговле. Роль государства также трактуется широко и включает меры правительств по регулированию внешней торговли в рамках своей страны, согласованную межправительственную политику в рамках интеграционных объединений и межгосударственных организаций.

Теорий международной торговли великое множество, а школ – всего четыре: меркантилизма, сравнительных преимуществ, общего равновесия и конкурентных преимуществ (рис. 1.1). Названия школ условны, их содержание богато. Переход от одной школы к другой не имеет четких временных вех. Все четыре школы международной торговли живы и процветают:

- *Меркантилизм* (*mercantilism*) – школа, объясняющая международную торговлю стремлением стран увеличить благосостояние за счет чистого притока иностранной валюты. Основная идея – источник богатства – лежит в сфере обращения. Страны наделены ограниченным количеством денег, которые они перераспределяют между собой через внешнюю торговлю. Улучшение благосостояния одних стран возможно только за счет ухудшения благосостояния других.
- *Сравнительные преимущества* (*comparative advantage*) – школа, объясняющая международную торговлю различиями между странами в производительности факторов производства и в обеспеченности ими. Основная идея – источник богатства – природные ресурсы и труд. Страны наделены разным количеством трудовых и природных ресурсов разной производительности. Одновременное улучшение благосостояния всех стран возможно в результате разделения труда и обмена товарами, которые каждая из них может произвести с меньшими издержками. Преимущество страны в международной торговле может основываться на том, что она затрачивает меньше абсолютного количества труда на единицу товара, чем ее торговый партнер (*абсолютное преимущество*); может производить товар с меньшими альтернативными издержками (*сравнительное преимущество*); относительно лучше обеспечена факторами производства (*факторное преимущество производства*).
- *Рыночное равновесие* (*market equilibrium*) – школа, объясняющая международную торговлю выравниванием спроса и предложения либо на международном рынке отдельного товара (*partial equilibrium*, частичное равновесие), либо достижением одновременного равновесия на международном рынке всех товаров (*general equilibrium*, общее равновесие).
- *Конкурентные преимущества* (*competitive advantage*) – школа, объясняющая международную торговлю различиями между фирмами в темпах усовершенствования товаров и факторов их производства. Основная идея – источник богатства – созданные факторы производства. Наиболее важные факторы производства, например квалифицированные трудовые ресурсы и научная база, не достаются стране по наследству, а создаются ею.

Рис. 1.1. Эволюция школ международной торговли



Улучшение благосостояния зависит от способности стран поддерживать свои созданные факторы производства на конкурентоспособном уровне.

Теорий международной торговой политики также множество, а школ – три: торгового протекционизма, свободы торговли и торговли по правилам. На стыке протекционизма и свободы торговли стоял А. Смит; свободы торговли и торговли по правилам – Дж. Кейнс. Все это – условно. И до Смита философы выступали за свободу торговли, а Кейнс вообще напрямую международной торговлей не занимался. Все, что сделали великие, – своими трудами обозначили общий поворот экономической мысли и создали новые школы, частью которых, зачастую не самой главной, была международная торговля. Таким образом, выделяют следующие школы международной торговой политики:

- *Торговый протекционизм* (*trade protectionism*) – школа международной торговой политики, выступающая за необходимость защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования государством мер торговой и иной политики. Возникла в начале XVIII века с теорией меркантилизма. Частично разделялась немецкой исторической школой и кейнсианством.

• *Свобода торговли* (*free trade*) – школа международной торговой политики, выступающая за минимальное вмешательство государства в международную торговлю и ее развитие на основе соотношения спроса и предложения на мировом рынке. Возникла в конце XVIII века как часть классической школы политической экономии. Поддерживается монетаризмом и является частью главного течения экономической науки, основанной не неоклассической школе.

• *Торговля по правилам* (*rule-based trade*) – школа международной торговой политики, выступающая за ограничение протекционизма и свободу торговли, но на основе минимальных правил, согласованных между странами. Возникла в середине XX века как отзвук кейнсианства.

Элементы каждой из школ можно найти в теориях международной торговли с момента возникновения каждой из них и по сегодняшний день. Протекционизм, родившись во времена преобладания меркантилистских идей, активно развивался в теории (теории оптимальных тарифов, дисторсий, интеграции) и использовался на практике всеми странами. Его школа – позитивная, о том, что есть. Поскольку свободной торговли не существовало никогда, то ее школа нормативная, то есть о том, что должно быть в идеальном мире. Из-за невозможности достижения человечеством свободной торговли ни на одном из этапов его развития идеи этой школы часто использовались для объяснения причин сбоев в международной экономике.

Расставить труды, написанные с конца XVII века, по школам невозможно, да и не нужно. Схематичность, предложенная выше, хороша, как скелет в анатомии, для понимания общей структуры предмета. То, что на нее нанизывается, значительно сложнее и богаче. Невозможно расставить труды авторов и строго хронологически – слишком много переплетений, возвратов мысли к недосказанному в прошлом и, наоборот, резких прорывов из прошлого в будущее. Задача осложняется еще и тем, что западные экономисты – за редчайшим исключением – не занимаются проблемами контекста: курс международной экономики начинается прямо с описания отдельных моделей торговли, полностью игнорируя такие фундаментальные понятия, как международное разделение труда, мировой рынок, мировое хозяйство, международные экономические отношения и, наконец, сама международная экономика. Они встречаются только у великих, но и то очень незначительно, как бы впопыхах, в связи с чем-то еще. Но кое-что – и очень важное – все- таки можно найти в их трудах. Рассматривать частные вопросы сложно до тех пор, пока не выяснены общие, пока отдельные теории не вписаны в контекст.

РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ

В России международная экономика преподается с середины 1990-х годов, обычно в магистратуре. Наиболее близкими к международной экономике предметами, изучаемыми в российских вузах, являются международные экономические отношения, международные валютно-кредитные отношения и мировая экономика. Иногда эти предметы воспринимаются как синонимы, тем более что Российский государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по специальности 060700 «Национальная экономика», квалификация экономист, требует изучения общепрофессиональной дисциплины под названием «Мировая экономика».

Однако между ними все же существуют фундаментальные различия (*пример 1.1*).

Различия в предмете преподавания ведут к появлению новых курсов, читаемых в МГИМО – ведущем российском учебном заведении в этой сфере, на следующих кафедрах.

Кафедра международных экономических отношений и внешних экономических связей (МЭО и ВЭС) ведет свою историю с момента создания в 1931 г. в Ленинграде (нынешний Санкт-Петербург) Института внешней торговли, который в 1942–1943 гг. был переведен в Москву и в 1958 г. объединен с МГИМО. В 1957 г. был опубликован первый российский учебник по международным экономическим отношениям под редакцией про-

Пример 1.1. Науки об экономике мира: различия по форме и существу

Темы, включенные в российские стандарты, изучаются на разном уровне и с разных сторон четырьмя дисциплинами:

- *Международная экономика* (*international economics*) – раздел экономической теории, изучающий закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и финансирования и формирования международной экономической политики. Преподается департаментами экономики во всех университетах мирового уровня в качестве самостоятельной дисциплины. Обычно преподается в магистратуре как заключение в цепочке курсов микроэкономика – макроэкономика – международная экономика. Два основных раздела международной экономики (международная торговля и международные финансы) включены во все стандартные курсы макроэкономики. Преподавание международной экономики опирается на изучение аналитических моделей и их эмпирическую проверку.
- *Международные экономические отношения* (*international economic relations*) – раздел международных отношений, изучающий межгосударственные отношения в экономической области, необходимые в основном для дипломатов, политиков и журналистов. Преподается чаще всего департаментами международных отношений или государственной политики в России, странах СНГ и некоторых европейских университетах. Преподавание обычно заключается в описании институциональных основ экономических отношений между странами с использованием статистических данных в качестве иллюстрации.
- *Международные валютно-кредитные отношения* (*international money and credit*) – раздел науки о финансах, занимающейся преимущественно техникой международных расчетов и других банковских операций. Она преподается обычно в бизнес-школах и кафедрами (департаментами) финансов (department of finance) в западных университетах и во многих университетах России.
- *Мировая экономика* (*world economy*) – раздел экономической географии, изучающий пространственное размещение производительных сил. Примерами тем мировой экономики являются экономика отдельных стран (России, США, Великобритании), отдельных отраслей (промышленности, сельского хозяйства, транспорта) и отдельных областей (народонаселения). Преподается как часть географии в тех университетах, где география рассматривается как самостоятельная дисциплина.
- *Международный бизнес* (*international business*) – прикладная экономическая дисциплина, находящаяся на пересечении менеджмента, маркетинга финансов, операций, стратегии и других бизнес-дисциплин. Преподается во многих, но не во всех бизнес-школах на программах MBA.

фессора Любимова Н.Н.[1], видного российского дипломата, участника Бреттон-Вудской конференции. Членами авторского коллектива были профессора С.М. Меньшиков, Э.П. Плетнев, В.Д. Щетинин.

Кафедра международных валютно-кредитных отношений была создана несколько позже, в 1939 г., в рамках того же Института внешней торговли МВТ СССР. Учебно-методическая и научная деятельность на кафедре концентрируется на фундаментальных научных и практических проблемах финансов, денежного обращения, кредита, международных финансово-кредитных отношений. Примерами курсов, читаемых по данному предмету, являются «фондовые и валютные биржи», «организация и техника международных расчетов», «институциональные инвесторы на мировых финансовых рынках».

Кафедра мировой экономики появилась в МГИМО в 1958 г. в результате слияния кафедры экономики и географии стран Запада и кафедры экономики и географии стран Востока. Основной задачей кафедры является подготовка специалистов-международников в области мировой экономики и экономики отдельных стран и регионов. Главными курсами являются «Мировая экономика», «Национальная экономика (Экономика России)», различные экономико-географические дисциплины, а также многочисленные курсы по экономике отдельных стран и регионов мира.

Современный российский государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по специальности 060700 «Национальная экономика» (квалификация: экономист) требует изучения общепрофессиональной дисциплины под названием «Мировая экономика». В соответствии с этим стандартом для экономиста широкого профиля требуется знание организационных основ международной экономики. Его основные разделы включают системы и подсистемы мировой экономики и закономерности ее формирования: состав и структуры, основные направления в теории мировой экономики, субъекты мировой экономики; международное разделение труда, НТП и формирование центров экономической мощи; интеграционные процессы и важнейшие интеграционные структуры современности – ЕС, НАФТА, АСЕАН, АТЭС и др.; транснациональные корпорации и транснациональные банки. Кроме того, в стандарт входит изучение основных тем МЭО, а именно форм международных экономических связей между субъектами мировой экономики и экономическими операторами мирового хозяйства (торговые, валютно-финансовые, кооперационные, научно-технические и другие), механизма регулирования международных экономических связей международными организациями и соглашениями, мировой валютной системы; кризиса мировой задолженности, механизмов ее регулирования, глобальных проблем экономического развития (энергетической, сырьевой, продовольственной, демографической, экологической и др.).

Кроме общего экономического образования в российской высшей школе существует государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по специальности 060600 «Мировая экономика» (квалификация: экономист). Он требует изучения следующих трех предметов:

Мировая экономика: современное мировое хозяйство, понятие, структура,

[1] Международные экономические отношения / Под ред. Н.Н. Любимова. Институт международных отношений. – М.: Междунар. отношения, 1957. Учебник переиздавался до 1969 г. и состоял из тем, которые в настоящее время преподаются кафедрами МЭО и МВКО (в основном связанные с экономической дипломатией и участием СССР в международных экономических организациях).

субъекты и тенденции развития; международное разделение труда; теории мировой экономики; глобализация мирового хозяйства; ресурсная база мирового хозяйства; глобальные проблемы в мировом хозяйстве; классификация стран по экономическому потенциалу и уровню социально-экономического развития; неравномерность экономического развития в современном мировом хозяйстве; региональная интеграция; место России в современном мировом хозяйстве; перспективы развития мирового хозяйства.

Международные экономические отношения: система современных международных экономических отношений и их основные формы; международное движение товаров, услуг и факторов производства; мировой рынок и его конъюнктура; современные теории международной торговли; географическая и товарная структура международной торговли; внешнеторговый баланс; ценообразование в международной торговле; государственное регулирование внешней торговли, тарифные и нетарифные методы; международное регулирование торговли; роль ГАТТ/ВТО в регулировании международной торговли; внешняя торговля России: динамика, структура и формы государственного регулирования; международный рынок услуг; международное движение капитала, сущность, структура и динамика; вывоз предпринимательского и ссудного капитала, прямые и портфельные инвестиции; государственное и межгосударственное регулирование движения капитала; транснациональные корпорации; свободные экономические зоны; иностранные инвестиции в России и их регулирование; вывоз капитала из России; кризис внешней задолженности и пути его урегулирования; международные валютно-расчетные отношения; платежный и расчетный балансы; международный рынок рабочей силы, современные формы и тенденции его развития; регулирование международной трудовой миграции; интеграционные процессы в мировом хозяйстве, формы интеграционных объединений; Европейский Союз; международные экономические организации (системы ООН, региональные организации); Россия в системе современных международных экономических отношений.

Международные валютно-кредитные отношения. Валютные отношения как форма экономических отношений; валютные системы; эволюция мировой валютной системы; золото и его роль в мировой валютной системе; балансы международных расчетов, платежный баланс страны; валютные рынки, их организация, участники и функции; валютный курс как экономическая категория, многофакторность формирования валютного курса; валютная политика и ее формы; валютная политика отдельных стран (промышленно развитых, развивающихся, России, стран СНГ); валютные операции; валютные риски и методы их страхования; международные расчеты и их основные формы; международный кредит; его формы; мировой рынок ссудных капиталов; рынок евровалют; международные валютно-кредитные и финансовые организации (системы ООН, региональные); перспективы развития мировой валютной системы и ее компонентов в начале третьего тысячелетия.

«Международная экономика» преподается в России как раздел экономической теории и как самостоятельная специализированная программа на уровне магистратуры по направлению «Экономика» во многих российских университетах и бизнес-школах. Преподавание международной экономики в России обычно основано на использовании зарубежных и российских учебников с такими названиями и представляет собой сочетание тем из экономической теории, МЭО, МВКО, мировой экономики и международного бизнеса.

РЕЗЮМЕ

1. Международная экономика представляет собой часть общей экономической теории, следом за микроэкономикой и макроэкономикой. Международная экономика находится под влиянием всех основных школ экономической мысли – классической, кейнсианской, монетаристской, институциональной и поведенческой, но в целом отражает главное течение – доминирующее направление экономической мысли, основанное преимущественно на неоклассической школе, которое используется при выработке рекомендаций экономической политики в большинстве стран. Теоретической основой международной экономики является операционализм – направление экономического мышления, интегрирующее элементы основных экономических школ, которые могут быть использованы для прикладного экономического анализа и принятия политических решений.

2. Международная составляющая стала неотъемлемой частью экономической теории с момента ее возникновения в последней трети XVIII века. Как и в экономической теории в целом, в международной экономике наиболее крупные прорывы связаны с именами Адама Смита, сделавшего экономику наукой, и Джона Кейнса, выделившего из нее макроэкономику. Назвать родоначальника непосредственно международной экономики невозможно, поскольку она развивалась как органическая часть общей экономической теории. Однако первый крупный всплеск развития теорий и эмпирических исследований произошел сразу после окончания Второй мировой войны, когда мировой экономический рост возобновился на принципиально иной основе – интернационализации хозяйственной жизни вследствие расширения международной торговли и международного движения капитала.

3. Со временем сложилось несколько основных школ международной экономики – меркантилизма, сравнительных преимуществ, общего равновесия и конкурентных преимуществ. Параллельно, на прикладном уровне, развивались школы международной торговой политики – протекционизма, свободы торговли, торговли по правилам.

4. Курс «международная экономика» преподается во всех ведущих университетах. В России «международная экономика» как предмет появился только в 1990-е годы и преподается в магистратуре как часть курса макроэкономики или как завершающая часть в цикле фундаментальных экономических дисциплин микроэкономика – макроэкономика – международная экономика. Параллельно с международной экономикой изучаются близкие дисциплины, характерные в основном для российской высшей школы, – международные экономические отношения, представляющие собой часть международных отношений, мировая экономика – раздел географии и международные валютно-кредитные отношения – раздел финансов.

Глава 2

СТРОЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

План-схема

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Глобальные экономические проблемы труда
Международная кооперация
Международная торговля
Международная экономика
Международное разделение труда
Международное разделение факторов производства
Мировое хозяйство
Мировой рынок
Неторгуемые товары
Приемлемое развитие
Производство
Ресурсы
Товар
Торгуемые товары
Услуга
Экономическая глобализация

ТОВАРЫ И ФАКТОРЫ ИХ ПРОИЗВОДСТВА

Ответы на основной вопроса рыночной экономики – что, как и для кого производить? – предусматривает наличие целого ряда ресурсов, которые могут быть использованы для создания искомого товара.

@ ***Ресурсы* (*resources*)** – имеющиеся в распоряжении человечества средства удовлетворения потребностей.

Ресурсы условно разделяют на две группы – материальные (земля, сырье, оборудование, здания, деньги) и человеческие (труд человека, его предпринимательские способности и созданная человеком технология).

Частью материальных ресурсов являются природные ресурсы, которые, в свою очередь, делятся на:

- *Возобновляемые* (*renewable*) – ресурсы, имеющиеся в неограниченном количестве или способные к самовоспроизводству. Например, вода, воздух, солнечная и ветряная энергия, растения и животные, да и сами люди могут считаться неисчерпаемыми ресурсами.

- *Невозобновляемые* (*non-renewable*) – ресурсы, имеющиеся в ограниченном количестве, по крайней мере, для нескольких поколений. Сегодня наше потребление на 60% состоит из сырья, которого в среднем хватит на 200 с небольшим лет. Так, запасов нефти при нынешнем уровне потребления имеется на 40 лет, газа – на 60, черных и цветных металлов – на 200, угля – на 240, а урана – на 14 тыс. лет.

Далеко на все ресурсы используются в производстве. На большую часть земной суши вообще пока не ступала нога человека. Та часть ресурсов, которая используется в производстве, считается факторами производства.

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

Таким образом, с точки зрения международной экономики наиболее важным является деление ресурсов на факторы производства, которые непосредственно вовлечены в экономический процесс, и все остальные ресурсы, которые в этом процессе не участвуют (рис. 2.1). Такими факторами производства являются труд и технология (человеческие ресурсы), земля и капитал (имущественные ресурсы).

Для целей настоящего учебника приняты следующие определения факторов производства:

- *земля* (*land*) – все, что предоставила природа в распоряжение человека для его производственной деятельности (земля, полезные ископаемые, вода, воздух, леса и пр.);

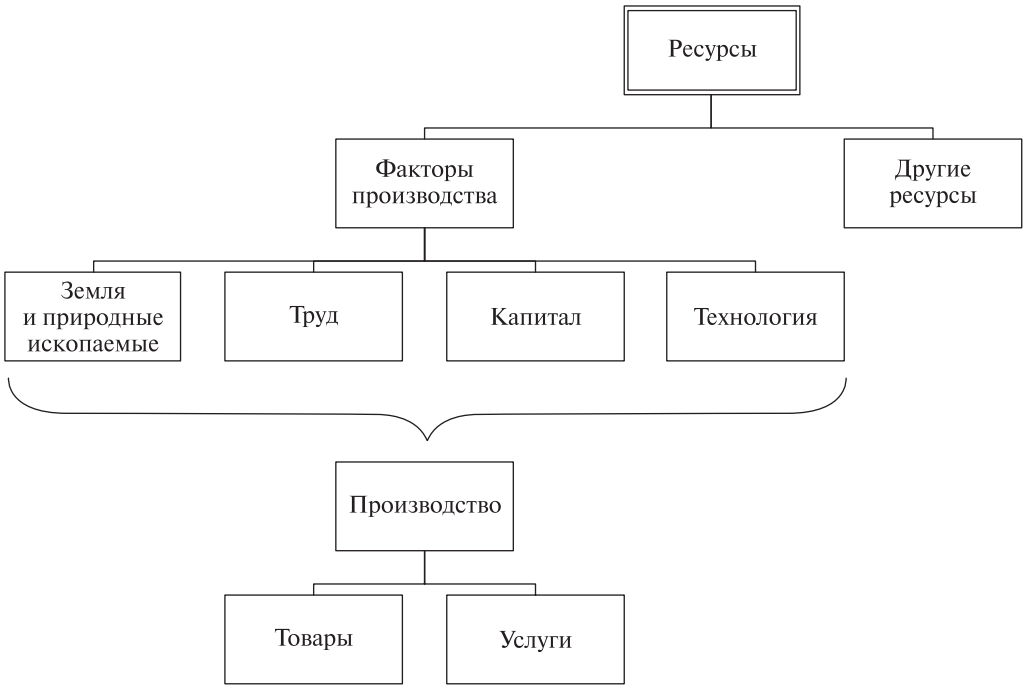
- *труд* (*labor*) – физическая и умственная деятельность человека, направленная на достижение полезного результата;

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

- *технология* (*technology*) – научные методы достижения практических целей, включая предпринимательские способности.

Каждый из факторов производства имеет цену. Ценой труда является заработная плата, капитала – банковский процент, земли – земельная рента, технологии – лицензионный или патентный платеж. 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, цены на них будут различны.

Рис. 2.1. Процесс создания товара



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 в Гане – относительно высокой.

Для удовлетворения своих потребностей человек вовлекает факторы производства в процесс производства.

@ ***Производство* (*production*)** – превращение ресурсов в товары и услуги.

Это широкое экономическое определение производства. В повседневной жизни под производством обычно понимается создание конкретного продукта – добыча нефти, выплавка стали, сборка компьютера.

Использование факторов в процессе производства приводит к созданию товаров и услуг:

- *Товар* (*commodity*, *good*) – овеществленный результат производства, удовлетворяющий какую-либо общественную потребность и произведенный для обмена.

- *Услуга* (*service*) – неовеществленный результат производства, удовлетворяющий какую-либо общественную потребность и произведенный для обмена.

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. Тем самым в широком смысле товар может включать услуги. В более узком смысле, товар является исходной категорией товарного производства, ко-

торое пришло на смену натуральному хозяйству и характеризуется производством товара не только и не столько для собственного потребления, сколько на продажу.

В теории международной экономики товар важен не как продукт производства, а как объект спроса и предложения. Поскольку основным предметом изучения в международной экономике являются сфера международного общения и ее обратное влияние на процесс производства, товар рассматривается прежде всего с точки зрения обращения и частично потребления. В международной экономике 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. При отсутствии хотя бы одного из этих компонентов товар не является предметом теории международной экономики.

Международная экономика как часть экономической теории 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, позволяющая выделить международную экономику в качестве самостоятельного раздела экономической теории, заключается прежде всего в предположении 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. В то же время свобода перелива капитала между большинством западноевропейских стран, стимулируемая интеграционными процессами, придает этому фактору производства большую межстрановую мобильность.

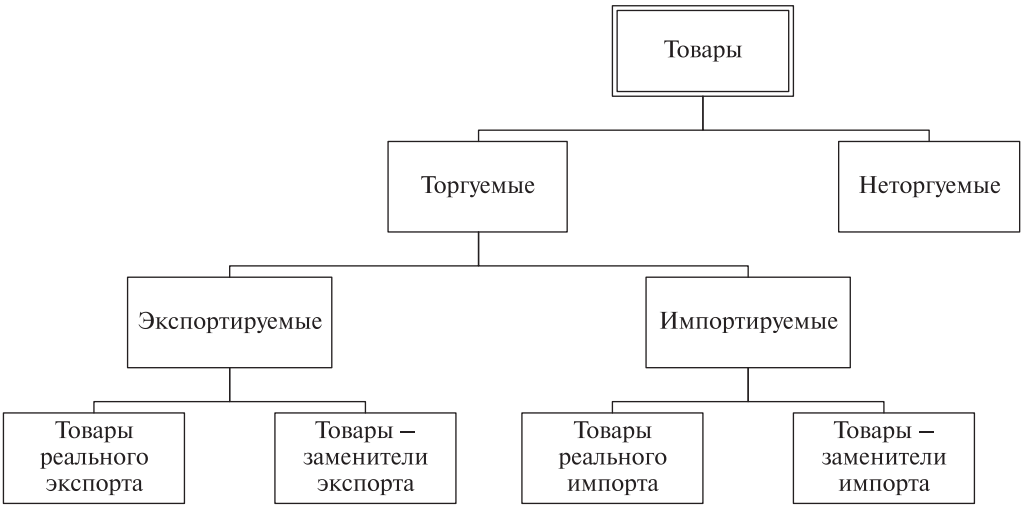
Правильное для национальной экономики предположение о том, что все товары продаются и покупаются на рынке, оказывается неверным для международной экономики. Способность произвести продукт еще не означает, что он станет товаром, то есть что его кто-то купит. Способность произвести товар для внутреннего 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 относительной «неторгуемости». Поэтому с точки зрения международной мобильности все товары делятся на торгуемые и неторгуемые (рис. 2.2).

- *Торгуемые товары* (*tradable goods*) – товары, которые могут передвигаться между различными странами и потому являются объектом потребления в различных странах.

- *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

Рис. 2.2. Классификация товаров в международной экономике



займы, срок оплаты которых наступил. Чтобы платить по долгам, правительство увеличивает налоги, в результате чего сокращается располагаемый доход и падает потребление. 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.

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 спросом из-за рубежа, а недостаток внутреннего предложения – увеличением поставок иностранных товаров. Для неторгуемых товаров поддержание внутреннего баланса спроса и предложения на них 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 на такие товары в других странах. Если страна в экономическом смысле большая, изменения ее внутренних цен на торгуемые товары повлияют на цены на такие же товары в других странах. Малая в экономическом смысле страна вынуждена принимать цены на торгуемые товары, существующие на мировом рынке. Внутренние цены на неторгуемые товары могут существенно отличаться от цен других стран, и в случае малой страны изменение внутренних цен 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 нет. Услуги по аренде жилья также обычно относятся к неторгуемому товару. Японец, живущий в Токио, где очень высока арендная плата за жилье, никак не может воспользоваться тем, что буквально в нескольких сотнях километров от него находится российский город Владивосток, где цены на жилье на порядок ниже, ибо аренда жилья – товар неторгуемый. Врачи, учителя, адвокаты также обычно предоставляют услуги, которые с точки зрения международной 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 ресурсы, использованные для их производства, – неторгуемыми товарами.

Является ли товар торгуемым или неторгуемым, зависит в числе прочего 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 Пекине ниже, чем в Париже, цена билета Пекин – Париж – на порядки выше цены стрижки. Поэтому москвичи, за некоторым исключением, не едут подстригаться в Париж и делают это в Москве. Сокращение транспортных издержек в связи с развитием технологии ведет к увеличению количества торгуемых товаров, а рост межгосударственного протекционизма – напротив, к их сокращению. Если на пути рыбопродуктов из России в Японию, где они в два раза дороже, возникнет таможенный тариф, равный 100% стоимости, то никакого смысла везти рыбу в Японию нет, те же деньги можно выручить и дома.

Разумеется, любые границы между торгуемыми и неторгуемыми товарами будут весьма условны. В практических целях чаще всего используется деление, основанное на Стандартизированной промышленной классификации, принятой ООН и признаваемой в большинстве стран мира. В соответствии с ней все существующие товары и услуги (которые для целей классификации тоже считаются товаром) делятся на девять больших групп (табл. 2.1).

Таблица 2.1. Торгуемые и неторгуемые товары

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

Очевидно, что из приведенной классификации существуют многочисленные и весьма существенные исключения. Несмотря на то что строительство в основной своей массе считается неторгуемой услугой, достаточно взглянуть на здания, отремонтированные и построенные 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 этой книге 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 рубеж. Импортируемые товары состоят из товаров реального импорта и субститутов импорта – тех национальных товаров, которыми при желании можно заменить на иностранные товары.

Если представить себе, что факторы производства, используемые для создания конкретного товара, располагаются как в своей стране, так и за рубежом, то простейшая схема открытой экономики будет выглядеть следующим образом (табл. 2.2).

Таблица 2.2. Национальная экономика и внешний мир

Юридические лица (предприятия, бизнес) производят товар и продают его физическим лицам (домашним хозяйствам). Домохозяйства оплачивают предприятиям их товары и несут расходы. В то же время домохозяйства 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 национальной 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 получат оплату от своего иностранного покупателя, В то же время предприниматель может нанять иностранных рабочих, арендовать землю за рубежом и построить там предприятие. В этом случае ему придется платить за использование иностранных факторов производства. С другой стороны, домохозяйства имеют выбор, где покупать товар: внутри страны или за рубежом,

импортируя его и неся расходы на импорт. 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 любая современная экономика является по сути международной и основывается на разделении факторов производства между странами.

МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Страны в различной степени обеспечены факторами производства. Общественное разделение труда – обособление отдельных видов трудовой деятельности – стало причиной и условием возникновения товарного производства. Оборотной стороной общественного разделения труда является его кооперация. Диалектическое единство разделения и объединения труда является основой возникновения первых форм обмена товарами.

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 предприятие трактуется широко, как цикл создания законченного товара.

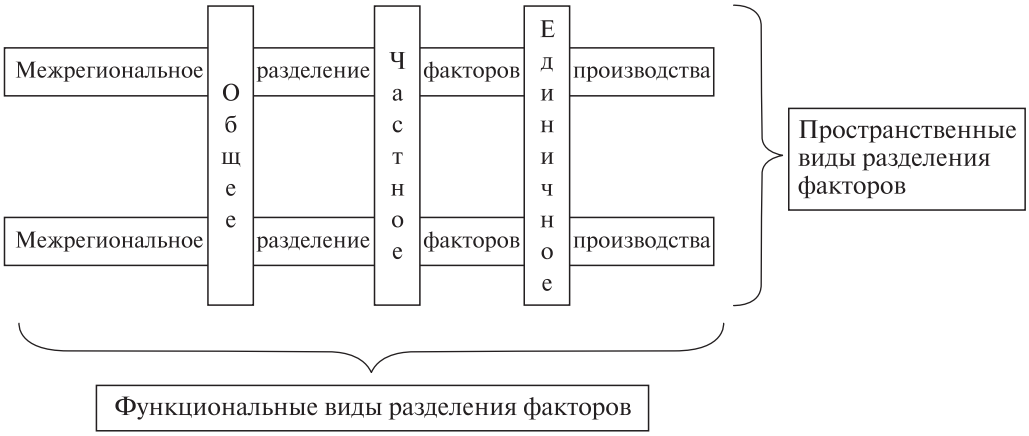
Очевидно, что производственный процесс, расчленяясь на относительно самостоятельные фазы, не может не концентрироваться по отдельным стадиям производства на определенной территории, в отдельных странах. Поэтому выделяются два вида территориального разделения труда; межрегиональное – разделение труда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

Взаимосвязь между функциональными и территориальными видами разделения труда показана в таблице 2.3. 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, 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, которые и те и другие сами и потребляют. Однако значительно более

Таблица 2.3. Виды разделения факторов производства



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.

@ ***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 2.1*).

Важнейшей (но не единственной) предпосылкой 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, 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 погодно-климатические условия. Очевидно, что Вьетнам производит в числе прочего рис, а ЮАР – алмазы не в последнюю очередь потому, что во Вьетнаме природно-климатические условия

Пример 2.1. Истоки разделения и кооперация труда

Первые примеры международного разделения и кооперации труда относятся к периоду 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.

благоприятствуют выращиванию риса, а недра ЮАР богаты алмазными жилами, из которых можно добывать алмазы.

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 скоростные поезда, поскольку располагает исторически накопленным производственным капиталом и соответствующими финансовыми возможностями, в отличие от Мали, где имеющийся накопленный капитал и исторические традиции обусловливают ее специализацию на продукции традиционных промыслов.

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 позволяет США занимать лидирующее положение в мире в области производства торговли компьютерами, а голландская технология выращивания живых цветов ставит Нидерланды на первые позиции в торговле ими на мировом рынке.

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 технологией. Иногда обеспеченность землей, капиталом и технологией рассматривают как предпосыл-

ку международного разделения труда, полагая, что наличие определенной комбинации этих факторов производства определяет 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.

МИРОВОЙ РЫНОК

Международное разделение труда и его международная кооперация заложили основы для возникновения мирового рынка, который развивался на основе внутренних рынков, постепенно выходящих за национальные границы.

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 покупателем, 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 началась специализация рынков. Появились национальные рынки товаров, в рамках которых розничные рынки отделились от оптовых, рынки труда и капитала, и, самое главное, часть рынка уже ориентировалась на иностранных покупателей. Одной из разновидностей рынка труда была появившаяся в глубокой древности работорговля. Известными рынками, куда приезжали за «живым товаром» не только местные, но и заморские рабовладельцы, 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 товарное производство в ведущих странах достигло высокого уровня развития.

Тем самым в зависимости от **принадлежности экономических агентов** к числу резидентов или нерезидентов определенной страны рынки можно разделить на:

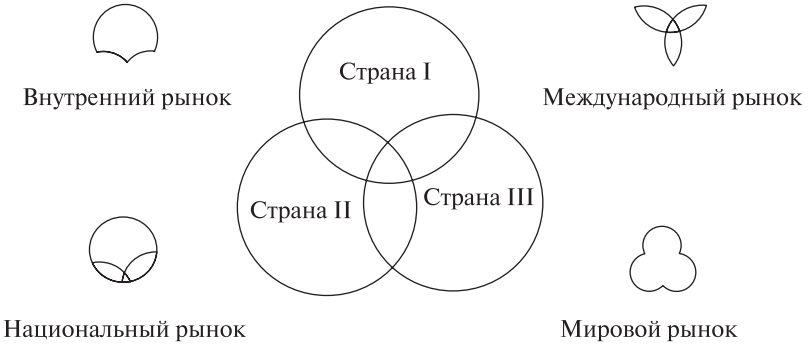
- *внутренний рынок* – торговля между резидентами товарами, услугами и факторами их производства, которые производятся и потребляются внутри страны;
- *национальный рынок* – внутренний рынок плюс экспорт и импорт товаров и услуг и факторов их производства резидентами;
- *международный рынок* – только экспорт и импорт товаров и факторов их производства экономическими агентами-резидентами;
- *мировой рынок* – совокупность национальных рынков и торговли между резидентами и нерезидентами всех стран.

Эволюция рынка по схеме «внутренний рынок – национальный рынок – международный рынок – мировой рынок» представлена на рисунке 2.3.

В зависимости от **предмета обмена** рынки делятся на:

- *Рынок товаров и услуг*. Практически все товары могут покупаться и продаваться на внутреннем рынке страны и на мировом рынке. Редкие исключения составляют товары, запрещенные к международной торговле, но разрешенные к продаже в отдельных странах. В основном это такие товары, как животные и растения, находящиеся под угрозой уничтожения, или продукты из них, живые приматы и белужья икра. Рынки услуг чаще, чем рынки товаров, ограничены национальным рынком. Нерезидентам может быть запрещено предоставлять услуги мобильной телефонной связи (например, иностранные копании не могут действовать на национальном рынке телефонных услуг), услуги по обеспечению внутренней и внешней безопасности (например, иностранцы не могут служить в национальной армии).
- *Рынок факторов производства*. Рынки труда являются преимущественно национальными. Они сильно ограничены миграционным законодательством, призванным сохранить рабочие места для граждан своей страны. Однако экономика отдельных стран (Таджикистан, Грузия, Армения, Молдова, Филиппины, Сальвадор и др.) сильно зависит от экспорта рабочей силы и денежных переводов, которые посылают мигранты на ро-

Рис. 2.3. Пространственные виды рынков



дину. Рынок капитала – мировой, спрос на капитал предъявляется практически всеми экономическими агентами, но не все получают к нему доступ. К нему относятся рынок иностранных капиталовложений в недвижимость, предприятия и другие производственные активы. Рынок земли – внутренний, а природных ресурсов – чаще всего национальный, поскольку только резиденты в состоянии осуществлять их разработку и экспорт. Даже если американская компания осуществляет добычу нефти на Сахалине, ее предприятия – российские резиденты, а экспорт – российский экспорт. Рынок предпринимательства – воистину мировой. Он практически ничем не ограничен. Предпринимателю не надо переезжать из страны в страну, он может применить свой опыт по Интернету и с использованием других средств связи в любой точке планеты для реализации своих новых идей;

- *Финансовый рынок*. Это фактически рынок денежного капитала, который в силу специфичности этого фактора производства выделяют в отдельную категорию. На финансовом рынке сбережения одних экономических агентов превращаются в инвестиции других. Он может также рассматриваться как сфера посредничества в финансовых услугах. На финансовом рынке домохозяйства, предприятия и государства напрямую или через посредничество банков, бирж и других финансовых учреждений предоставляют имеющийся избыток финансовых сбережений одних во временное пользование другим для осуществления экономической деятельности. К финансовому рынку относятся рынки государственных и частных ценных бумаг (акций и облигаций), банковских кредитов и иностранной валюты.

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

Мировой рынок характеризуется следующими основными чертами:

- является категорией товарного производства, вышедшего в поисках сбыта своей продукции за национальные рамки;
- предполагает межгосударственное перемещение товаров, находящихся под воздействием не только внутреннего, но и внешнего спроса и предложения;
- оптимизирует использование факторов производства, в мировом масштабе подсказывая производителю, в каких отраслях и регионах они могут быть применены наиболее эффективно;
- выполняет санирующую роль, выбраковывая из международного обмена товары и зачастую их производителей, которые не в состоянии обеспечить международный стандарт качества при конкурентных ценах.
- выполняет информационную функцию, сообщая усредненные параметры совокупного спроса и совокупного предложения, через которые каждый из участников может оценить и адаптировать параметры своего производства;
- 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 основной категорией теории международной экономики.

Главным внешним признаком существования мирового рынка является передвижение товаров и услуг между резидентами и нерезидентами – международная торговля.

@ ***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», «двусторонняя» 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 овеществленной формы и отличающиеся от товаров по ряду параметров, о которых речь пойдет ниже.

Международная торговля состоит из двух встречных потоков товаров – экспорта и импорта и характеризуется торговым сальдо и торговым оборотом.

- *Экспорт* (*export/s*) – продажа товара резидентом нерезиденту, обычно предусматривающая его вывоз за границу.
- *Импорт* (*import/s*) – покупка товара резидентом у нерезидента, обычно 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.

В соответствии с принятыми в мире стандартами 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 ИБМ своему российскому подразделению, он считается экспортом США и импортом России, даже несмотря на то, что собственником товара осталась американская компания ИБМ. В теории платежного баланса, как мы увидим ниже, напротив, определяющей является смена товаром собственника, и продажа российского сырья филиалу американского предприятия, находящемуся 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.

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 экономическими агентами;
- размеры экспорта определяются размерами избыточного внутреннего предложения товара, размеры импорта – размерами избыточного внутреннего 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;
- изменение мировой цены ведет, с одной стороны, к изменению количества экспортируемых и импортируемых товаров на мировом рынке, с другой – изменение количества экспортируемых и импортируемых товаров приводит к изменению мировой цены.

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

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.

Характерной чертой мирового рынка является межгосударственное перемещение товара, международная торговля. При переходе товарного производства и отмена 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 торговлей и мобильными факторами производства.

Широкая трактовка понятия факторов производства позволяет рассматривать любой товар как использованный фактор или факторы производства. Однако и полученный в результате товар может быть снова использован в качестве фактора 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 может считаться фактором 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.

К характерным чертам современного мирового хозяйства относятся:

- 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;
- сложение через Интернет факторов производства, расположенных в разных странах мира, в разработке новых товаров (например, сотрудничество программистов через Интернет в создании новой общедоступной программы Open Source).

Мировое хозяйство, таким образом, предстает как более высокая по сравнению с мировым рынком стадия развития рыночной экономики, включающая помимо традиционной международной торговли вывоз капитала, международную

миграцию рабочей силы и перемещение технологии, 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 международных соглашений об избежании двойного налогообложения). В рамках мирового хозяйства экономика отдельных стран становится все более открытой и ориентированной на международное экономическое сотрудничество.

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, неквалифицированная рабочая сила, долги). Их обычно страна получает даром или в результате 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*) – применяемые в различных отраслях для создания разнообразной продукции (персонал с высшим образованием, технология получения электричества, Интернет);
- *специальные* (*special*) – применяемые для выпуска только в одной отрасли или для создания одной или очень узкой группы товаров и услуг (венчурный капитал, услуги программиста или врача).

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

Разные типы факторов производства в различной степени обладают международной мобильностью (табл. 2.4).

Таблица 2.4. Международная мобильность факторов производства

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

Основные факторы обычно характеризуются низкой международной мобильностью. Причиной этого является то, что некоторые из них (земля, климат, недобытые природные ресурсы) просто невозможно переместить из одной страны в другую. 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 опережение конкурентов. США, самая передовая страна по разработке компьютерных технологий, 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. Многие страны стремятся удержать развитые факторы производства в национальных рамках (запрещают вывоз новейших технологий, ограничивают выезд ученых, вводят 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 широкой номенклатуре 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 преступлением против частной собственности 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 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 или доступ в Интернет 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 достаточного количества древесины.

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 опти-

ческих 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 1960-х годов сможет конкурировать с сегодняшним выпускником университета, только если будет постоянно повышать свою квалификацию.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

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.

После глубочайших кризисов 1930-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, вводились 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 компьютеров, показавших способность заменить не только физический, но и умственный труд человека, 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 бóльшими, 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. На макроуровне буквально в течение первого послевоенного 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, Всемирная торговая организация, Организация Объединенных Наций, несколько интеграционных объединений в Европе и многие другие.

Течение экономической мысли, дотоле в значительной степени отвергавшей какое-либо вмешательство государства в экономику, привело к возникновению кейнсианства на базе учения Джона Мейнарда Кейнса. 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 1950-е годы колониальной системы, экономически привязывавшей колонии к метрополиям, крах на рубеже 1990-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:

- развитая сфера международного обмена товарами на базе международной торговли;
- развитая сфера международного движения факторов производства, прежде всего в формах вывоза-ввоза капитала, рабочей силы и технологии;
- международные формы производства на предприятиях, расположенных в нескольких странах, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций;
- сложение через Интернет факторов производства, расположенных в разных странах, в разработке новых товаров;
- экономическая политика подавляющего большинства государств, исходящая из принципов открытой экономики;
- самостоятельная международная финансовая сфера, не связанная с обслуживанием ни международного движения товаров, ни движения факторов производства;
- система межнациональных и наднациональных, межгосударственных и негосударственных механизмов международного регулирования в целях обеспечения сбалансированности и стабильности экономического развития.

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 (2–4), но и три совершенно новых признака. Тем самым если признак 1 является характеристикой мирового рынка, признаки 1–4 определяют мировое хозяйство, то признаки 1–6 в совокупности характеризуют в целом международную экономику (табл. 2.5).

Однако экономика практически любой страны не может существовать изолированно от окружающего ее мира.

- *Закрытая экономика* (*closed economy*) – экономика, в которой экономические агенты-резиденты взаимодействуют только друг с другом, производя, распределяя и потребляя товары и услуги.
- *Открытая экономика* (*open economy*) – экономика, в которой экономические агенты (домохозяйства, фирмы и государства) взаимодействуют с остальным

Таблица 2.5. Эволюция международной экономики

Признаки	Мировой рынок	Мировое хозяйство	Международная экономика
1. Международная торговля товарами и услугами			
2. Международное движение факторов производства			
3. Международные производства в рамках ТНК			
4. Сложение через Интернет услуг факторов производства			
5. Открытая экономическая политика государств			
6. Самостоятельная международная финансовая сфера			
7. Межгосударственное регулирование			

миром, состоящим из всех экономических агентов-нерезидентов.

@ ***Международная экономика* (*international economics*)** — часть экономической теории, изучающая закономерности взаимодействия в области международного обмена товарами, движения факторов производства, финансирования, формирования международной экономической политики.

Как известно, с середины XX века изучение экономики условно разделяется на две основополагающие и множество специальных и прикладных экономических дисциплин.

- *Микроэкономика* (*microeconomics*) — часть экономической теории, изучающая закономерности поведения домохозяйств, предприятий и частично государства как потребителей и производителей, а также функционирования рынков товаров, услуг и факторов производства в рамках одной страны и между странами.
- *Макроэкономика* (*macroeconomics*) — часть экономической теории, изучающая закономерности поведения домохозяйств, предприятий и государства в целом и их внутриэкономической и внешнеэкономической политики.

Традиционные специальные экономические дисциплины включают, например, историю экономической мысли, государственные финансы, монетарную экономику, математическую экономику, статистику и эконометрику, международную экономику. К прикладным дисциплинам относятся экономика фирмы, менеджмент, страхование, маркетинг, бухучет, налогообложение, управление операциями.

Изучение международной экономики условно включает две части — международную микроэкономику и международную макроэкономику.

Международная микроэкономика (*international microeconomics*) охватывает международное движение товаров, услуг и факторов производства и регулирующую их государственную политику. Микро часть часто называют международной торговлей (*international trade*). Международная торговля относится к микроэкономике, поскольку она доставляет товар от производителя к потребителю и фирмы, а не государства конкурируют на

мировом рынке. Экономика потребления и производства – это предметы микроэкономики.

@ ***Международная микроэкономика*** **(*international microeconomics*)** – часть международной экономики, изучающая закономерности торговли и движения факторов производства между экономическими агентами (индивидуумами, домохозяйствами, предприятиями), резидентами и нерезидентами.

Международная макроэкономика – государственная экономическая политика в условиях открытой экономики. Макро часть часто называют международными финансами (*international finance*). Международные финансы относятся к макроэкономике, поскольку государство в лице правительства формирует экономическую среду, в которой функционируют производители и потребители.

@ ***Международная макроэкономика*** **(*international macroeconomics*)** – часть международной экономики, изучающая закономерности функционирования экономик отдельных стран и их крупных секторов (реального, фискального и денежного), взаимодействующих друг с другом, и мирового хозяйства в целом.

Существование международной экономики проявляется через ряд ее конкретных форм, закономерности, механизмы и тенденции развития которых являются предметом детального изучения. Условная структура международной экономики может быть представлена следующим образом.

- *Базовые понятия и концепции*. Они лежат 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*. Это 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 технологии), а на национальном макроуровне – государственное валютное и финансовое регулирование, включая макроэкономическое программирование открытой экономики.
- *Конкретные формы международных экономических отношений*. В них проявляется международная экономика, они включают международную торговлю (товарами и услугами), международное движение факторов производства (капитала, рабочей силы, технологии), международную торговлю финансовыми инструментами (валютой, ценными бумагами, деривативами 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.

Структурные взаимосвязи в международной экономике показаны в таблице 2.6.

Отдельные формы международных экономических отношений пересекаются (нередко движение капитала, миграция рабочей силы и передача технологии рассматриваются как международная торговля специфическими товарами), микроэкономическая политика (открытая или ограничительная) часто включает регулирование валютных отношений, некоторые формы (международные расчеты)

Таблица 2.6. Структура международной экономики

Эволюция международной экономики	Разделение труда											
	Международное разделение труда											
	Мировой рынок											
	Мировое хозяйство											
	Международная экономика											
Функционирование международной экономики	Международная микроэкономика						Международная макроэкономика					
	Международная торговля			Международное движение факторов производства			Открытая макроэкономика			Макроэкономическое программирование		
	товарами	услугами	технологией	капитала	труда	ресурсов	валютная политика	платежный баланс	финансовые рынки	реального сектора	бюджетного сектора	денежного сектора
Регулирование международной экономики	Тарифное и нетарифное регулирование торговли			Регулирование иностранных инвестиций и миграции			Налоговое, валютное и иное государственное регулирование экономики					
	Межгосударственное регулирование и международные экономические организации						Межгосударственное регулирование и валютно-финансовые организации					

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 микроэкономическую (торговую) и макроэкономическую (финансовую) части объясняется только тем, что международная торговля и движение факторов производства ближе связаны с реальным сектором и процессом производства, тогда как международные финансовые потоки и торговля финансовыми инструментами – феномен сферы обращения, в значительной мере оторванный от реального производства. Соответственно, международное кредитование, направленное на финансирование нужд реального сектора, можно считать разновидностью движения капитала, а предоставление международных кредитов для осуществления сделок с ценными бумагами – формой торговли финансовыми инструментами.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

В широком смысле глобализация – процесс становления всеобъемлющего человеческого общества. В разных источниках глобализация трактуется по-разному как новый уровень взаимозависимости, интегрированности и целостности современного мира, как транснационализация и проявление трансфеноменов, как формирование наднациональных пространств, полей, инфраструктур, как постепенное обретение человечеством родового единства. Суть глобализации видят в интернационализации, либерализации, универсализации, вестернизации. Глобализацию отсчитывают с зарождения человечества, неолитической революции около 5 тыс. лет назад, начала Нового времени, эпохи Модерна – около 500 лет назад, середины XIX века, середины XX века, конца XX века[1].

Большинство ученых сходится на том, что ускорение глобализации произошло в начале XXI века. Это было связано с резким ростом Интернета и коммуникационных технологий, которые соединили мир в единое коммуникационное пространство; переходом всех стран мира на рыночную модель экономического механизма после краха социалистического эксперимента и в целом демократическую модель политической организации общества; усилением глобальных угроз человечеству со стороны проблем общемирового порядка; ростом потребности в создании международных и наднациональных механизмов координации и управления решением глобальных проблем.

Наконец, для глобализации в широком смысле характерны следующие основные черты;

- *Стихийность и нетривиальность*. Глобализация в основном развивается спонтанно, без принуждения со стороны правительств. Власть может только способствовать или препятствовать этому стремлению, но остановить процесс глобализации человека она не в состоянии.
- *Непрогнозируемость результата*. Процессы глобализации еще настолько плохо осознаны, что невозможно предсказать ее конечный результат. Это, видимо, будет некоторый новый глобальный мир, контуры которого сегодня, на раннем этапе глобализации, еще не просматриваются.
- *Разная скорость глобализации в отдельных областях*. Глобализация – далеко

[1] См. подробнее: *Кувалдин В.Б.* Глобальный мир: экономика, политика, международные отношения. М.: Магистр, 2009.

не равномерный процесс. Сегодня уже очевидно, что экономическая и информационная глобализация далеки от реалий политической и идеологической глобализации. Если практически все страны и их население имеют доступ к Интернету и через него к мировым финансовым рынкам, то политические структуры отдельных стран остаются в целом замерзшими на уровне прошлого века и многовековых традиций. Идеология, особенно если она основана на религии, также практически не эволюционирует в глобальную.

• *Противоречивость*. Разнонаправленность глобализации, различия в понимании ее источников, процесса и ожидаемых результатов неизбежно ведут к конфликтам между участвующими в ней социумами. Неизбежная конфликтность глобализации порождается также существенными различиями в исходных условиях развития отдельных стран, жесткими исходными идеологическими установками в тех или иных обществах, отсутствием адекватных механизмов разрешения глобальных противоречий, неспособностью объяснить глобализацию, ее преимущества и недостатки.

Международная экономика занимается экономической составляющей более широкого процесса глобализации.

@ ***Экономическая глобализация*** **(*economic globalization*)** – интеграция хозяйственной деятельности посредством рынков.

В экономической сфере глобализация проявляется в четырех основных формах: открытой экономической политике государств, глобализации рынков, существовании глобальных экономических проблем и деятельности глобальных экономических и финансовых организаций.

Открытая экономическая политика государств. Измерение экономической открытости исходит обычно из сопоставления компонентов формулы валового национального располагаемого дохода (*GNDI*) – наиболее емкой характеристики уровня дохода, который имеет страна, и источников его формирования. ($CNDI = Y$) – сумма расходов на потребление и инвестиции внутри страны ($C + I$), чистого экспорта – экспорт минус импорт ($X - M$), чистого факторного дохода из-за рубежа (NY) и чистых трансфертов из-за рубежа (NT):

$$Y = C + I + X - M + NY + NT.$$

GNDI состоит из внутреннего компонента ($C + I$), который показывает его источники создания и направления использования внутри страны, и внешнего компонента ($X - M + NY + NT$), который показывает источники его создания и использования во взаимодействии с остальными миром. Рост доли внешнего компонента в *GNDI* – свидетельство растущей открытости экономики и ее более активного участия в глобализации.

Степень открытости экономики страны и политики ее правительства может измеряться путем сопоставления компонентов в любом сочетании из правой части уравнения с его левой частью. Поскольку *GNDI* рассчитывается не для всех стран, нередко используют его сокращенную форму валового внутреннего продукта, $GDP = Y = C + I + X - M$. Соответственно, степень открытости может определяться как процент от *GNDI* или *GDP*: экспорта ($\frac{X}{Y}$), торгового оборота $\frac{X + M}{Y}$, чистого экспорта $\frac{X - M}{Y}$, экспорта и (чистого) факторного дохода $\frac{X + (N)Y}{Y}$, экспорта и (чистых) трансфертов $\frac{X + (N)T}{Y}$, и многими другими способами в зависимости от целей исследования. Для того чтобы убедиться, что большинство стран движутся в сторону более открытой экономики, возможно также сопоставление темпов роста каждого из показателей правой части уравнения с ВВП.

По степени открытости мировому рынку, которая обычно измеряется долей

экспорта в ВНП, Мировой банк выделяет пять групп стран, располагая соответствующей информацией лишь по 163 государствам с начала 1960-х годов. Условно выделяются страны с относительно закрытой экономикой с долей экспорта в ВНП менее 10%, страны с относительно открытой экономикой с долей экспорта в ВНП более 35%. Россия относится к весьма открытым экономикам с долей экспорта в ВНП, равной 30–35%[1].

Исторически рост международной торговли всегда превышал рост ВВП, за исключением 1913–1950 гг. Особенно быстро росла экономическая открытость в эпоху раннего капитализма – в 1820–1870 гг. (табл. 2.7).

Таблица 2.7. Соотношение темпов роста международной торговли и мирового ВВП (в %)

	Рост торговли	Рост ВВП	Рост торговли (рост ВВП)
1500–1820	1,0	0,3	3,0
1820–1870	4,2	0,9	4,5
1870–1913	3,4	2,1	1,6
1913–1950	0,9	1,8	0,5
1950–1973	7,9	4,9	1,6
1973–2001	5,2	3,1	1,7
2001–2010	5,1	2,8	1,9
1820–2001	3,9	2,2	1,8

Источник: Maddison A. Contours of the World Economy, 1-2030 AD: Essays in Macroeconomic History. Oxford, N.Y.: Oxford University Press, 2007; World Trade Organization, www.wto.org.

Глобализация рынков. Этот процесс включает два параллельных направления: с одной стороны, дальнейшую либерализацию традиционных рынков товаров, услуг и обладающих международной мобильностью факторов производства, а с другой, возникновение глобальных рынков, не связанных с торговлей товарами, услугами и факторами их производства.

Первое направление глобализации рынков – развитие традиционных рынков. Такое развитие может считаться глобализацией постольку, поскольку государство отстраняется от их регулирования и позволяет торговле осуществляться на основе конкурентного образования цен в международной торговле. Такими характеристиками обладают далеко не все традиционные рынки – большинство их них зарегулировано национальными ограничениями или международными картелями. Это, например, традиционные биржевые товары – однородные, взаимозаменямые, транспортабельные, сохраняемые товары массового производства, цены на которые в целом устанавливаются в результате колебания спроса и предложения. Важная характеристика традиционного биржевого товара заключается в том, что он имеет осязаемую физическую форму и должен быть изначально кем-то где-то произведен.

Рынки биржевых товаров могут считаться наиболее свободными. Таковых не более 100. На их долю приходится около 20% международной торговли. Эти товары можно условно объединить в следующие группы: энергетическое сырье (нефть, дизельное топливо, бензин, мазут, пропан); цветные и драгоценные металлы (медь, алюминий, свинец, цинк, олово, никель, золото, серебро, платина и др.); зерновые (пшеница, кукуруза, овёс, рожь, ячмень, рис); маслосемена и продукты их переработки (льняное и хлопковое семя, соя, бобы, соевое масло, соевый шрот); живые животные и мясо (крупный рогатый скот, живые свиньи, бекон); пищевкусовые товары (сахар-сырец, сахар рафинированный, кофе, какао-бобы, картофель, растительные масла, пряности, яйца, концентрат апельсинового сока, арахис); текстильное сырье (хлопок, джут, натуральный и искусственный шёлк, мытая шерсть); промышлен-

[1] Последние данные см. http://data.worldbank.org/indicator.

ное сырье (каучук, пиломатериалы, фанера).

Глобализация традиционных рынков проявляется в том, что любой производитель биржевого товара, независимо от того, участвует ли он в торговле этим товаром через биржу или нет, вынужден учитывать в ценообразовании на свой товар его мировую цену, которая формируется на бирже.

Второе направление глобализации рынков – возникновение рынков, оторванных от физических товаров. Это преимущественно финансовые рынки – рынки валют, ценных бумаг и кредитов. Цена на этих рынках устанавливается под воздействием глобального спроса и предложения, что, правда, не означает отсутствия вмешательства государства. Например, на валютных рынках цена (валютный курс) формируется в процессе взаимодействия спроса и предложения на конкретные валюты через глобальные сети Forex. Однако многие страны вмешиваются в процесс установления курса своей валюты, проводя либо политику фиксированного валютного курса, либо активно влияя на курс в определенном направлении. Рынки ценных бумаг (фондовые рынки) тоже могут считаться глобальными, поскольку теоретически инвестор – резидент любой страны через брокера или напрямую через Интернет может покупать и приобретать акции, облигации и другие ценные бумаги и их деривативы. Однако далеко не каждая фирма может пройти листинг и выставить свои ценные бумаги на фондовую биржу. Ведь на большинстве фондовых бирж существует множество ограничений на открытие счетов и перевод прибыли от биржевых операций для нерезидентов. Наконец, кредитные рынки также могут считаться глобальными. Практически любой экономический агент (государство, предприятие или индивид) может получить кредит или выдать кредит другому экономическому агенту-нерезиденту. Несмотря на то, что практика международного кредитования на всех уровнях стала широко развитой, она также наталкивается на ограничения пруденциального и регуляторного характера. Правительства стран с развитой экономикой с неохотой финансируют слаборазвитые страны, поскольку гарантии возвратности кредитов очень низкие. Банки обычно не выдают кредиты нерезидентам, не имеющим у них текущих счетов и не предоставляющих финансовых или материальных активов в обеспечение кредита.

Глобализация экономических проблем. Понятие глобальных проблем как общепринятого термина возникло в 1970-х годах. Их перечень периодически меняется. К глобальным проблемам на разных этапах относили проблему военной угрозы, бедности, угрозы окружающей среде, перенаселения, эпидемий, голода и пр. Большинство из них в той или иной степени имеют экономическую составляющую.

***@ Глобальные экономические проблемы* (*global economic problems*)** – проблемы, создающие угрозу для всего человечества и возникшие в силу того, что удовлетворение потребностей человеком выходит за пределы возможностей относительно ограниченных ресурсов.

В 2000 г. 189 стран ООН приняли Декларацию тысячелетия (*Millennium Declaration*)[1]. В ней сформулированы восемь целей в области развития, которые мировое сообщество рассматривает как глобальные проблемы современного мира. Большинство из них мировое сообщество намерено решить к 2015 г. В их числе:

1) *ликвидация крайней нищеты и голода*: сокращение вдвое доли населения, имеющего доход менее 1 доллара в день;

2) *обеспечение всеобщего начального образования*;

[1] См. www.un.org/russian/goals.

3) *поощрение равенства мужчин и женщин*: расширение прав и возможностей женщин и ликвидация неравенства между полами на всех уровнях образования;

4) *сокращение детской смертности*: сокращение на две трети смертности среди детей в возрасте до 5 лет;

5) *охрана материнства*: снижение на три четверти коэффициента материнской смертности;

6) *борьба с болезнями*: нераспространение СПИДа, малярии и других основных болезней и начало развития тенденции к сокращению заболеваемости;

7) *обеспечение экологической устойчивости*: включение принципа приемлемого развития в экономические программы стран; обращение вспять процесса утраты природных ресурсов; сокращение вдвое доли людей, не имеющих постоянного доступа к чистой питьевой воде; обеспечение улучшения жизни обитателей трущоб;

8) *формирование глобального партнерства в целях развития*: создание открытой, регулируемой, предсказуемой и недискриминационной торговой и финансовой системы; удовлетворение особых нужд наименее развитых стран (освобождение их экспорта от тарифов и квот; облегчение долгового бремени, оказание официальной помощи развитию); обеспечение доступности недорогих лекарств и новых технологий, особенно информационно-коммуникационных.

Каждая цель включает набор конкретных задач – план действий, согласованный всеми странами мира и ведущими международными организациями в области развития. Достижение целей во многом зависит от перехода на модель приемлемого развития.

***@ Приемлемое развитие* (*sustainable development*[1])** – развитие, обеспечивающее удовлетворение текущих потребностей и не подрывающее основы благосостояния будущих поколений.

ООН и другие международные организации осуществляют мониторинг выполнения каждой задачи на основе определенного набора статистических показателей и докладывают о результатах мировому сообществу. Например, реализация цели сокращения вдвое доли населения, имеющего доход менее 1 долл. в день, определяется на базе процента населения с доходами ниже национальной черты бедности и доли беднейшей квинтили населения в структуре национального потребления.

Деятельность международных организаций. В процессе экономической глобализации участвуют также международные экономические и финансовые организации, прежде всего Международный валютный фонд, Мировой банк и Всемирная торговая организация. Кроме того, существуют многочисленные координационные группы на высшем уровне – «группа 7», «группа 8», «группа 20» и пр., которые собираются в различных конфигурациях и с разной периодичностью для обсуждения и поиска взаимоприемлемых решений мировых экономических проблем. Именно против этих групп и организаций направлены действия антиглобалистов, они считают их институциональным олицетворением пороков глобализации.

Международные экономические организации являются своего рода подпоркой для тех сторон процесса экономической глобализации, которые с точки зрения мирового сообщества нуждаются в координированной поддержке. МВФ занимается предупреждением финансовых кризисов и их распространения между странами. Мировой банк – помощью странам с низким уровнем развития, многие их которых не способны выжить самостоятельно без скоординированной международной поддержки,

[1] Другой возможный перевод – «устойчивое развитие», где термин «устойчивое» понимается скорее как приемлемое, нежели стабильное, развитие.

ВТО – разработкой правил международной торговли с целью обеспечения ее большей либерализации и более рационального распределения ограниченных ресурсов между странами. В целом набор международных институтов, отвечающих за координацию национальных действий в тех или иных аспектах глобализации, продолжает оставаться весьма хаотичным, отражая в целом менталитет и устройство международной экономики в середине прошлого столетия.

РЕЗЮМЕ

1. Международной экономике свойствен прагматический подход, в соответствии с которым, исходя из 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 принимают форму спроса и предложения на конкретный товар или на товары в целом – совокупного спроса и совокупного предложения. 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 товары, цена на которые устанавливается балансом спроса и предложения в национальных 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. 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 стал закономерным результатом развития 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. 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 эконо-

мик 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, рост на этой основе международных форм производства и сложение через посредство Интернета услуг факторов производства резидентов и нерезидентов, через возникновение экономик открытого типа. При этом экономическая политика государств направлена обычно на поддержку на двусторонней и многосторонней основе международного движения товаров и 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. 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.

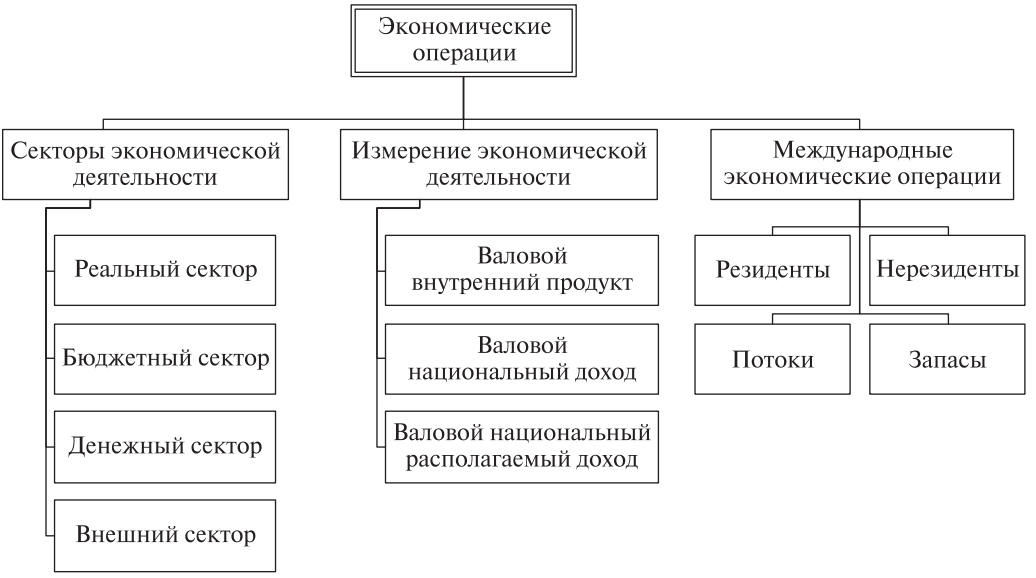
5. К середине XX века рыночная экономика превратилась по сути в международную, а экономика подавляющего большинства стран стала открытой. К числу ключевых характеристик международной экономики относятся развитая сфера международного обмена товарами и факторами производства, возникновение международных форм производства, в том числе с использованием потенциала Интернета, приобретение самостоятельности международной финансовой сферой, возникновение механизмов международного регулирования экономики и экономическая политика государств, исходящая из принципов открытой экономики. Современная международная экономика представляет собой часть экономической теории, изучающую закономерности взаимодействия резидентов и нерезидентов в области международного обмена товарами, движения факторов производства, 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 финансовыми инструментами (валютой, ценными бумагами, деривативами и кредитами) и международные расчеты. Международная микроэкономика изучает рынок отдельного товара в рамках частичного равновесия, а международная макроэкономика – национальной и мировой экономики в целом в рамках как частичного, так и общего равновесия.

6. В широком смысле глобализация– процесс становления всеобъемлющего человеческого общества. Экономическая глобализация – важная составляющая этого более широкого процесса глобализации. Экономическая глобализация представляет собой интеграцию хозяйственной деятельности посредством рынков и проявляется в четырех основных формах: открытой экономической политике государств, глобализации рынков, существовании глобальных экономических проблем и деятельности глобальных экономических и финансовых организаций.

Глава 3

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВЗАИМОСВЯЗИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Абсорбция
Активы
Баланс бюджета
Бюджетный сектор
Валовой внутренний продукт
Валовой национальный доход
Валовой национальный располагаемый доход
Внешнее финансирование
Внешний сектор
Внутреннее финансирование
Денежный сектор
Домашние хозяйства
Запас
Институциональная единица
Нерезиденты
Нефинансовые корпорации
Остальной мир
Пассивы
Поток
Потоки движения денежных средств
Правительство

Предприятия/фирмы
Реальный сектор
Резиденты
Сальдо текущих операций платежного баланса
Сбережения
Совокупное предложение
Совокупный спрос
Финансовые корпорации
Центр экономического интереса
Центральное правительство
Чистые трансферты
Чистый факторный доход
Экономическая операция
Экономическая территория
Экономический агент

СЕКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Существует несколько 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 взаимосвязи и статистические тождества.

В целях анализа причинно-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 внутреннем и мировом рынках. 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, более узко 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 между резидентами и нерезидентами каждого из вышеназванных секторов и отражается через потоки международных платежей, сводимых в платежный баланс страны и влияющих на валютный курс.

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, их баланс 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 сбережений (отрицательными сбережениями). В любом случае баланс расходов и доходов должен равняться, с противополож-

ным 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 свидетельствует о наличии серьезных внутренних дисбалансов. Поэтому, даже если страна не публикует полные данные о своей экономике и не составляет в соответствии с международно принятой методологией платежный баланс, по состоянию ее расчетов с внешним миром уже можно приблизительно оценить стоящие перед ней проблемы.

В международной экономике традиционно речь идет о странах. На самом деле правительства или государства очень редко непосредственно вовлечены в производство и международную торговлю товарами и услугами. В международной рыночной экономике участвуют все экономические агенты – домохозяйства, фирмы, государства.

***@ Экономический агент* (*economic agent*)** – все, кто может владеть собственностью, вести экономическую деятельность и имеет доходы и расходы.

В центре рыночной экономики стоит человек. Люди предъявляют спрос на товары и услуги и создают их предложение. В экономике могут действовать самостоятельно, но чаще всего являются частью какой-либо организации. Люди могут быть организованы в семью, которая владеет принадлежащей всем ее членам собственностью, принимает решения о купле чужой и продаже своей собственности, имеет общие доходы и расходы. Люди ходят на работу, обычно в частные или государственные организации. Частные фирмы также владеют собственностью, принимают согласованные решения, несут обязательства, получают доходы и несут расходы, то есть имеют баланс. Государство от лица всех его граждан также владеет собственностью, принимает на себя обязательства перед своими гражданами и другими странами, имеет баланс доходов и расходов, называемый бюджетом.

Выделяют четыре основных экономических агента:

- *Домашние хозяйства* (*households*) – совокупность физических лиц, проживающих в одном жилом помещении и совместно обеспечивающих себя всем необходимым для жизни, полностью или частично объединяя и расходуя свои средства. Лица, проживающие постоянно в обычном жилом помещении, называются частным домохозяйством. Примером частного домохозяйства могут быть полные и неполные семьи, одинокие и даже бездомные люди. С экономической точки зрения не имеет значения, связаны или нет эти лица родством, то есть домашнее хозяйство не тождественно семье. Лица, длительное время

проживающие вместе, объединенные одной целью, подчиненные общим правилам и совместно питающиеся, считаются коллективным домохозяйством. Это люди, находящиеся в домах престарелых, тюрьмах, монастырях, интернатах и т.п. Основной экономической целью домохозяйства является удовлетворение потребностей человека через потребление.

• *Предприятия/фирмы* (*enterprises/firms*) – юридические лица, создаваемые с целью производства товаров и услуг для реализации их на рынке. Предприятие представляет собой экономического агента, обособленного от конкретного человека или людей, которым оно принадлежит. Предприятие, имеющее форму юридического лица, называют фирмой. Основной экономической целью фирмы является производство и максимизация прибыли. Предприятие и его владельцы несут ответственность за свою деятельность, получают и распределяют между собой прибыль или несут убытки. Различают нефинансовые предприятия (промышленные, сельскохозяйственные, транспортные) и финансовые предприятия (например, коммерческие банки, страховые компании, инвестиционные фонды).

• *Правительство* (*government*) – органы государственного управления, обладающие законодательной, исполнительной или судебной властью. Особенность этого экономического агента состоит в распространении его власти на остальных экономических агентов – домохозяйства и фирмы, расположенные на подведомственной территории. Государство представляют все федеральные и местные органы власти, а именно Президент, Дума, Правительство, министерства и ведомства, Верховный суд и судебная система, мэрии, управы и пр. Экономические цели государства заключаются в создании благоприятных условий для роста производства фирм и потребления домохозяйств. Это достигается путем производства общественных благ, перераспределения доходов через бюджет, организации денежного обращения, регулирования рыночной экономики.

• *Остальной мир* (*rest of the world*) – совокупность экономических агентов – нерезидентов (домохозяйства, предприятия, правительства), считающихся в международной экономике одним агентом, представляющим весь внешний по отношению к анализируемой стране мир.

Каждый экономический агент может осуществлять функции производителя, потребителя и регулятора. В международной экономике, правда, считается, что основная задача домохозяйств – потреблять, предприятий – производить, а правительства – регулировать. При этом потребление, производство и регулирование может осуществляться как на национальном, так и международном уровне.

Причинно-следственные связи между важнейшими секторами экономической деятельности принято отражать на базе разработанной международными организациями системы национальных счетов (СНС)[1].

@ ***Система национальных счетов*** **(*system of national accounts*)** – международно признанные правила учета экономической деятельности, отражающие 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 следу-

[1] См. System of National Accounts. 2008, UNSD, IMF, OECD, UN, WB.

ющие 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 владеет активами, несет экономические обязательства, имеет баланс и от своего лица осуществляет 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*) – институциональные единицы, состоящие из физического лица или группы физических лиц, которые действуют в экономике, продают свою рабочую силу, производят и потребляют рыночные товары и нефинансовые услуги. Домашние хозяйства – институциональная единица реального сектора.

• *Неприбыльные институты, обслуживающие домохозяйства* (*nonprofit institutions serving households*), – юридические лица, которые занимаются предоставлением нерыночных услуг домашним хозяйствам и основаны на добровольном участии физических лиц и финансируются через добровольные пожертвования. Неприбыльные институты – институциональная единица реального сектора.

• *Центральное правительство* (*central government*) – институциональные единицы, которые выполняют политические функции, регулируют экономику, финансируют производство нерыночных товаров и услуг для индивидуального или коллективного потребления на нерыночной основе и перераспределяют доходы в обществе. Правительственные учреждения (министерства), включая правительственные фонды и фонды социального обеспечения, – основная 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

В экономике многие процессы постоянно находятся в движении и взаимодействии. Эти процессы измеряются переменными – величинами, принимающими различные численные значения. Для понимания направления, в котором движется экономика, необходимо определить значения той или иной экономической переменной в определенный момент и по прошествии какого-то времени и разобраться, что случилось в промежутке. С этой целью в экономике различают переменные запасов и потоков.

@ ***Запас* (*stock*)** – результат экономической деятельности на определенный момент времени.

Запасы характеризуют остаточную величину какого-либо показателя на данный момент. Этот вид макроэкономических операций отвечает на вопрос: «Каков результат?» Запасы называются по-разному: газа – резервами, товаров на складе – нереализованной продукцией, жилья – жилым фондом, денег в банке – остатком на счете, трудовых ресурсов – среднесписочной численностью занятых, капитала – стоимостью средств производства и т.д. Важно, что это количество благ, накопленное на определенный момент времени, обычно на начало или конец месяца, квартала или года.

С течением времени запасы изменяются. Переменные экономических потоков показывают темпы их изменения или экономический результат, достигнутый за единицу времени.

@ ***Поток* (*flow*)** – объем экономической деятельности за определенный период времени.

Определяют деятельность данной институциональной единицы за определенный промежуток времени. Этот вид макроэкономической операции отвечает на вопрос: «Кто что делает?». Потоки могут быть финансовыми и нефинансовыми. Примером потока может быть зарплата работника за месяц, прибыль фирмы за год или расходы госбюджета за квартал. Поток измеряется как разность между двумя запасами, измеренными в разные моменты времени.

Поток в экономике возникает в результате создания, изменения, обмена, передачи или уничтожения экономической ценности и может представлять собой:

- *экономическую операцию* (*economic transaction*) – добровольный обмен или передачу экономического блага по соглашению между экономическими агентами. Покупка хлеба в магазине – экономическая операция, поскольку предусматривает добровольный обмен товара на деньги между предприятием и домохозяйством. В результате у предприятия увеличился запас денег и сократился запас хлеба; у домохозяйства уменьшился запас денег и вырос запас хлеба;

- *прочие потоки* (*other flows*) – все остальные события, которые могут привести к изменению запаса. Например, открытие нового месторождения железной руды увеличивает ее запас, разрушительное землетрясение уменьшает жилой фонд и производственный потенциал, рост курса акций увеличивает капитализацию формы, а война сокращает население и трудовые ресурсы. Все это – примеры изменения запасов без экономических операций.

Экономические операции обычно представляют собой наиболее значимый поток в экономике. В свою очередь, они разделяются на:

- *операции с товарами и услугами*, которые показывают их источник и использование. Источником товаров и услуг может быть их производство внутри страны или ввоз из-за рубежа. Использование

товаров – это их потребление или инвестирование внутри страны либо вывоз за рубеж;

• *распределительные и финансовые операции*, которые показывают распределение доходов по факторам производства и их последующее перераспределение. Например, трудящиеся получают зарплату, владельцы капитала – процент, землевладельцы – ренту, предприниматели – прибыль. Государство перераспределяет доходы – взимает налоги с доходов и передает их часть домохозяйствам с низкими доходами, а также финансирует проекты национального значения. Распределение и перераспределение – это, в основном, финансовые операции.

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. 3.1).

Таблица 3.1. Основные макроэкономические счета

Группа счетов	Счет	Балансирующая статья	Основной агрегат
Текущие счета	Счет производства	Добавленная стоимость	Внутренний продукт
	Счет распределения дохода		
	Первичный	Баланс первичных доходов	Национальный доход
	Вторичный	Располагаемый доход	Национальный располагаемый доход
	Счет использования дохода	Сбережения	Национальные сбережения
Накопительные счета	Счет операций с капиталом	Чистые займы и кредитование	
	Счет финансовых операций	Чистые займы и кредитование	
	Счет прочих изменений в активах		
Балансовые счета	Начальный счет	Чистое богатство	Национальное богатство
	Счет изменения в активах и пассивах	Изменения в национальном богатстве	
	Конечный счет	Чистое богатство	Национальное богатство

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, и осуществляют 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.

@ ***Международная экономическая операция*** **(*international economic transaction*)** – это сделка между резидентами и нерезидентами, при которой передается право собственности на материальные или финансовые активы или оказываются услуги.

В рамках СНС экономические операции могут быть нефинансовыми (реальными), 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, также 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.

Домохозяйства, корпорации и органы государственного управления есть в каждой стране. Однако с точки зрения международной экономической теории и практики важна не столько их государственная принадлежность, сколько их статус в определенной стране. По статусу экономические агенты делятся на две большие категории – резидентов и нерезидентов.

@ ***Резиденты*** **(*residents*)** – экономические агенты, имеющие центр своего экономического интереса на экономической территории данной страны.

Это 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.

Для того, чтобы установить, является ли экономический агент резидентом или нерезидентом, необходимо определить, на экономической территории какой страны находится центр его экономического интереса:

- *Центр экономического интереса* (*center of economic interest*) – место, где экономический агент имеет жилье, производственный участок или другой объект, с помощью которого он осуществляет экономическую деятельность в значительных масштабах. Считается, что агент имеет центр экономического интереса в данной стране, если он там живет, осуществляет экономическую деятельность в течение не менее года и имеет набор счетов, отражающих эту деятельность (уплата налогов, платежи за коммунальные услуги и пр.). Например, граждане Таджикистана, Молдавии, Армении и других стран, работающие в России более года, считаются резидентами России. Завод германской компании «Мерседес» в Подмосковье – резидент России, несмотря на то, что он принадлежит зарубежной фирме. В то же время россиянин, периодически отдыхающий на своей вилле на Лазурном берегу, не является экономическим агентом Франции, поскольку он там не живет постоянно и ничего не производит.

- *Экономическая территория* (*economic territory*) – управляемая правительством территория, в пределах которой факторы производства перемещаются беспрепятственно. Экономическая территория включает географическую территорию, показанную на политической карте мира, а также: воздушное пространство, территориальные воды и весь континентальный шельф в международных водах, в которых страна имеет право пользования природными ресурсами (например, добычу нефти и рыболовство); территориальные анклавы в других странах (например, посольства, военные базы); зоны свободной торговли, которые считаются экономической территорией страны нахождения. Например, российский сейнер, ведущий промысел в международных водах, находится на экономической территории России, а самолет Аэрофлота, приземляющийся в Лондоне, находится на экономической территории Великобритании. Здание, резиденция и дача российского посольства в США – часть экономической территории России, хотя и находится в Америке. С точки зрения экономики важно не местонахождение такого экономического агента, а местонахождение центра его экономического интереса.

@ ***Нерезиденты* (*non-resident*)** – экономические агенты, имеющие центр своего экономического интереса за пределами экономической территории страны.

Это все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории иностранного государства, даже если они являются филиалами институциональных единиц данной страны. Иностранные туристы и студенты, представительства иностранных компаний, не осуществляющие экономических операций или осуществлявшие их менее года, – нерезиденты. В экономике мир делится на внутреннюю экономику (*domestic economy*), состоящую только из резидентов, и остальной мир (*rest of the world*), состоящий из нерезидентов.

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. 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. 3.2).

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 сам по себе не означает непосредственную встречу их производителя и потребителя и тем самым заключение прямого соглашения между производителем и покупателем услуг. Торговля товарами во всех ее видах рассматривается как важнейшая часть науки о международной экономике, посвященная международной торговле, которая вклю-

Таблица 3.2. Основные международные экономические операции

Движение	Включает	Означает
Товаров	Товары в целом	Торгуемые товары, которые покупаются у нерезидентов или продаются им, право собственности на которые переходит от одной институциональной единицы к другой
	Товары для переработки	Продажа товаров нерезидентам для переработки с последующим их возвратом в страну резидента
	Ремонт товаров	Ремонтные работы, проведенные нерезидентами над подвижными объектами нерезидента
	Товары, купленные в порту перевозчиками	Товары материально-технического снабжения, проданные в порту нерезиденту
	Немонетарное золото	Золото, не являющееся государственными резервами
Услуг	Транспорт	Международная перевозка грузов и пассажиров всеми видами транспорта
	Поездки	Товары и услуги, приобретаемые во время зарубежных поездок продолжительностью до 1 года
	Прочее	Другие услуги, предоставляемые нерезидентам (связь, страхование, строительство и пр.)
Дохода	Зарплату работников	Зарплаты, выплачиваемые нерезидентам
	Доход на инвестиции	Доходы и платежи по иностранным активам и пассивам
Капитала	Капитальные трансферты	Передача прав собственности на капитальные активы, аннулирование долга
	Прямые инвестиции	Приобретение резидентом долгосрочного интереса в предприятии-нерезиденте
	Портфельные инвестиции	Сделки с ценными бумагами и долговыми обязательствами
	Прочие инвестиции	Торговые кредиты, займы, депозиты
	Резервные активы	Сделки с активами, используемыми для финансирования платежного баланса (иностранная валюта, золото, кредиты МВФ)

чает теории предложения, теории спроса, теории торговой политики 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 считается самостоятельной частью науки о международной экономике, посвященной международному движению факторов производства.

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 макроэкономического равновесия, на которой основана СНС, является равенство объемов предложения товаров и услуг, с одной стороны, и спроса на них – с другой. Предложение товаров и услуг за данный год состоит из их производства резидентами внутри страны Y и импорта из-за рубеж M. Спрос включает совокупные расходы резидентов на потребление C и инвестиции I плюс экспорт за рубеж X.

Это соотношение, известное из общей теории макроэкономики, можно представить следующим тождеством:

$$Y + M = C + I + X.$$

Этим уравнением фактически выражаются все основные причинно-следственные связи в открытой 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.

СНС 2008 г. выделяет несколько агрегированных показателей функционирования экономики, которые непосредственно связаны между собой.

Величина Y представляет собой один из возможных способов изменения совокупного выпуска, который по определению равен объему доходов в экономике. Это может быть показатель производства (ВВП) или показатель дохода (ВВД).

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

Вычисляется как разность между выпуском (*output*) и промежуточным потреблением (*intermediate consumption*) плюс уплаченные налоги на продукты минус субсидии. ВВП – показатель размеров производства, а не дохода. Он может рассчитываться тремя способами: по добавленной стоимости в секторах экономики, по использованию дохода на потребление, инвестиции и чистый экспорт и по источникам доходов как сумма прибыли зарплат и других доходов. Все три измерения ВВП должны быть одинаковыми.

Если считать, что Y – это GDP, то $Y = C + I + X - M$.

Резиденты могут использовать факторы производства как у себя в стране (строя предприятия и производя продукцию), так и за рубежом (строя предприя-

тия за границей или приобретая иностранные предприятия и производя продукцию на них).

Первичные доходы, генерируемые при производства ВВП, могут распределяться как резидентам, так и нерезидентам. Аналогично, первичные доходы остального мира также могут распределяться резидентам и нерезидентам.

Чтобы перейти теперь от валового внутреннего продукта к валовому национальному доходу, необходимо учесть факторные доходы (*factor income*), выплачиваемые за рубеж и получаемые из-за рубежа.

@ ***Валовой национальный доход* (*ВНД*) (*gross national income – GNI*)** – это сумма ВВП (добавленной стоимости, произведенной внутри страны) и чистого факторного дохода из-за рубежа.

Если считать, что Y – это *ВНД*, то $Y = C + I + X - M + NY$.

@ ***Чистый факторный доход* (*net factor income – NY*)** – разность доходов от использования находящихся за рубежом факторов производства, которые имеются 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 оказывается положительным и ВНД больше ВВП. Когда импорт факторных доходов меньше их экспорта, то чистый факторный доход – отрицательный и ВНД меньше ВВП. Тем самым, если учесть чистый факторный доход, то показатель объема выпуска/доходов принимает форму ВНП. Однако за рубеж в поисках работы могут направиться резиденты, так же как резиденты других стран могут приехать в данную страну, организовать там производство и получать доходы. Поэтому понятие выпуска/доходов можно расширить и дальше.

@ ***Валовой национальный располагаемый доход* (*ВНРД*) (*gross national disposable income, GNDI*)** – сумма добавленной стоимости, произведенной внутри страны, чистого факторного дохода из-за рубежа ВВД и чистых трансфертов.

Чтобы определить величину ВНД, к ВНП добавляют данные о чистых трансфертах из-за рубежа (NT). Если считать, что Y – это *ВНРД*, то $Y = C + I + X - M + NY + NT$.

@ ***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 трансфер-

тами. 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. Взаимосвязь основных агрегатов выпуска и доходов представлена в таблице 3.3.

Для дальнейшего упрощения можно ввести следующие понятия:

Из агрегатов выпуска и доходов в СНС можно получить несколько дополнительных тождеств, важных в международной экономике.

- *Абсорбция* (*absorbtion, A*) – расходы резидентов, включая правительство, на отечественные и иностранные товары и услуги, то есть $A = C + I$.

- *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 $CAB = X - M + NY + NT$.

- *Сбережения* (*savings, S*) – та часть выпуска или дохода, в любом из трех описанных выше определений Y, которая не была потреблена, то есть $S = Y - C$.

Сделав соответствующие подстановки, уравнение сальдо текущих операций можно переписать в следующем более общем виде:

$$CAB = Y - A.$$

Смысл этого уравнения заключается в том, что любой внутренний дисбаланс в конечном итоге 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, то есть существует дефицит.

Заметим, что показатель абсорбции всегда постоянный, $A = C + I$. Но в зависимости от того, какой показатель понимается под выпуском или доходом Y, изменяется композиция CAB. Если под Y понимается GDP, то CAB – простая разность экспорта и импорта товаров и услуг,

Таблица 3.3. Агрегаты выпуска и доходов в СНС

<table>
<tr><td></td><td></td><td>Чистые
транферты + NT</td><td rowspan="5">Валовой
национальный
располагаемый доход
Y = C + I + X – M + NY + NT</td></tr>
<tr><td></td><td>Чистый факторный
доход + NY</td><td rowspan="4">Валовой
национальный доход
Y = C + I + X – M + NY</td></tr>
<tr><td>Добавленная
стоимость
по отраслям</td><td rowspan="4">Валовой
внутренний
продукт
Y = C + I + X – M</td></tr>
<tr><td>Расходы
на потребление</td></tr>
<tr><td>Доходы
физических
и юридических
лиц</td></tr>
<tr><td>Налоги-субсидии</td></tr>
</table>

$X - M$. Если под Y понимается GDI, то CAB – разность экспорта и импорта товаров, услуг и факторных доходов $X - M + NY$. Если под Y понимается $GDDI$, то CAB – разность экспорта и импорта товаров, всех услуг и трансфертов, $X - M + NY + NT$. Однако в аналитических целях чаще всего используется первый, упрощенный, подход, по которому $Y = GDP$ и $CAB = X - M$, полагая, что чистый факторный доход и чистый трасферт сбалансированы, то есть равны нулю.

Ту же идею можно выразить и через понятие баланса сбережений и инвестиций. Напомним, что выпуск или доход это $Y = C + I + CAB$, тогда как сбережения – это $S = Y - C$. Следовательно, $CAB = Y - C - I$ и $Y = S + C$. Откуда

$$CAB = S - I.$$

Напомним, что счет текущих операций в самом широком определении – это $CAB = X - M + NY + NT$. Тогда как весь платежный баланс – это сумма счета текущих операции CAB, финансовых операций FAB и накопления резервов R, то есть $CAB + FAB + R = 0$. Допустим, что накопление резервов равно нулю, $R = 0$. Тогда $FAB = -CAB$. Отсюда

$$FAB = -CAB = S - I.$$

Из этого уравнения следует, что любой дисбаланс между сбережениями и инвестициями внутри страны отражается на состоянии текущего баланса и финансового баланса с зарубежными странами. Возможны три варианта:

- Если внутренние сбережения больше инвестиций, $S > I$, то $CAB > 0$, откуда следует, что $FAB < 0$, то есть страна испытывает чистый отток капитала и финансирует остальной мир за счет избытка своих сбережений над внутренними инвестициями.
- Если внутренние сбережения меньше инвестиций, $S < I$, то $CAB < 0$, откуда следует, что $FAB > 0$, то есть страна испытывает чистый приток капитала и финансирует часть своих инвестиций за счет сбережений остального мира.
- Если внутренние сбережения равны инвестициям, $S = I$, то $CAB = 0$, откуда следует, что $FAB = 0$, то есть страна не испытывает ни притока, ни оттока капитала и финансирует свои инвестиции только за счет собственных сбережений.

Сбережения необязательно должны равняться инвестициям, а текущий баланс – нулю. Развивающиеся страны, импортирующие, например, инвестиционные товары, необходимые для ускорения роста, могут проводить политику отрицательного сальдо текущих операций платежного баланса, если они устойчиво финансируют его за счет притока капитала. Некоторые развитые страны и страны с формирующимся рынком имеют большой профицит текущего баланса и вполне рационально проводят политику финансирования остального мира за счет избытка своих сбережений. Поэтому важно не достижение полного баланса сбережений и инвестиций, а устойчивость существующего дисбаланса, возможность его финансировать, не увеличивая чрезмерно внешний долг.

В реальной жизни никогда выпуск/доходы не равняются абсорбции и, соответственно, сбережения не равняются инвестициям. Следовательно, текущий баланс отличен от нуля, что может также свидетельствовать 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 слишком высокого дефицита бюджета). Например, 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. Одним из источников такого финансирования может быть 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;
- *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 соответствуют пассивам.

$$NFA + NDA = M2.$$

где *NFA* (*net foreign assets*) – чистые иностранные активы, *NDA* (*net domestic assets*) – чистые внутренние активы, *M*2 (*broad money*) – широкие деньги.

- *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.

Чистые иностранные активы денежного сектора, или, что то же самое, банковской системы, (*NFA*) состоят из чистых международных активов, находящихся в центральном банке (NFA_c), и чистых международных активов коммерческих банков и других финансовых институтов (NFA_b)

$$NFA = NFA_c + NFA_b.$$

В большинстве случаев под международными резервами государства (*R*) понимают только валютные резервы центрального банка (NFA_c), которые могут использоваться государством по его усмотрению. Однако если валютные резервы коммерческих банков NFA_b значительны и эффективно контролируются властями, то их тоже включают в понятие международных резервов, 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 счета платежного баланса. Напомним, что, по определению платежного баланса, изменение чистых резервов должно быть равно сумме сальдо текущего платежного баланса и изменениям в чистом движении капитала. Следовательно,

$$CAB + FAB = -R.$$

Из равенства следует, что, во-первых, источников международного финансирования дефицита текущего платежного баланса (*CAB*), а следовательно, и покрытия дисбалансов реального сектора всего два: либо приток финансового капитала из-за рубежа (*FAB*), либо использование государственных резервов (*R*). Во-вторых, различается механизм их применения. Чистый приток капитала из-за рубежа, означающий изменение чистых международных активов банковской системы (*NFA*), не включенных в официальные резервы, финансирует только текущий баланс и показывается в счете движения капитала, то есть нахо-

дится в платежном балансе «над чертой». Резервы R покрывают отрицательное 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.

Напомним, что $CAB = Y - A$. Подставив это равенство в предыдущее, получаем:

$$Y - A + FAB = -R.$$

Это уравнение показывает, что абсорбция (A), превышающая доходы (Y), которая не финансируется за счет притока капитала из-за рубежа (FAB), приводит к потере резервов (R). 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 обычно 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, разность бюджетных доходов (Rev) и бюджетных расходов (Exp) должны быть равны имеющемуся финансированию F: $Rev - Exp = F$.

В доходы бюджета обычно включаются текущие доходы от налогов, неналоговые поступления, доходы от вложения капитала и полученные гранты, а в расходы – текущие государственные расходы, капиталовложения, дотации и выплаты процента по государственному долгу. Существуют и другие определения композиции бюджета. Например, субси-

дии 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 совокупного спроса в экономике. Государственное потребление состоит из расходов правительства на товары и услуги, включая зарплаты и другие выплаты работникам государственных органов.

@ ***Баланс бюджета* (*fiscal balance*)** – разность между суммой доходов и расходов бюджета.

Сальдо может быть положительным, отрицательным или нулевым. Положительное сальдо называется профицитом, отрицательное – дефицитом бюджета или бюджетным дефицитом. Разность между доходами бюджета и текущими расходами является показателем уровня сбережений в государственном секторе. Положительная разность означает наличие сбережений в государственном секторе и может рассматриваться как фактор экономического развития, поскольку за счет таких сбережений могут финансироваться государственные капиталовложения. Кроме того, государственные сбережения могут свидетельствовать о проводимой правительством политике сдерживания совокупного спроса. Отрицательная разность доходов и текущих расходов означает потерю сбережений в государственном секторе и может свидетельствовать о проведении правительством политики стимулирования экономики за счет расширения совокупного спроса путем роста государственных расходов, финансируемых путем внутренних и внешних займов.

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

$$F = F_d + F_e.$$

• *Внешнее финансирование* (*external financing,* F_e) – 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 на финансовом счете движения капитала платежного баланса как привлечение долгосрочного или среднесрочного капитала в долларах. 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,* F_d) обычно осуществляется путем предоставления правительству банковских и небанковских займов. Чистая 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 идущие в государственный бюджет доходы от продажи государственных долговых обязательств (облигаций, казначейских векселей и т.п.) небанковскому сектору.

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. Эта матрица не используется для анализа конкретной экономики, поскольку ее составление на практике требует детальной и своевременной статистики, которой обычно не существует. Однако она полезна для интегрированного понимания взаимосвязи любой национальной экономики с остальным миром — важнейшей составляющей международной экономики в целом.

В предыдущих параграфах было установлено, что уровень сбережений любой страны по определению равен разности между выпуском или доходом в одном из определений и объемом потребления, то есть это та часть дохода, которая не была потреблена. С другой стороны, разность между уровнем сбережений и объемом капиталовложений называют балансом по внешним текущим операциям. Этот баланс финансируется за счет соответствующего притока капитала или изменения уровня резервов Центрального банка. Тем самым рассмотренные взаимосвязи между внешним и остальными секторами замыкаются на определенных макроэкономических показателях, которые находят отражение на счетах как внутренних, так и внешнего секторов (табл. 3.4).

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 в национальных счетах могут отличаться от данных этих расходов, полученных непосредственно из бюджета. Различия возникают из-за применяемой разной базы расчетов и особенностей

Таблица 3.4. Международные элементы секторов экономической деятельности

	Внешний сектор		
	Экспорт	**Импорт**	**Торговый баланс**
Реальный сектор	Получение факторного дохода резидентами Получение трансфертов от нерезидентов	Выплата факторного дохода нерезидентам Перевод трансфертов нерезидентам	Чистый факторный доход Чистые трансферты
Денежный сектор	Иностранные активы Приток капитала из-за рубежа	Иностранные пассивы Отток капитала за рубеж	Чистые резервы Чистый приток капитала
Бюджетный сектор	Получение кредитов от нерезидентов	Предоставление кредитов нерезидентам	Чистое внешнее финансирование бюджета

в классификации отдельных статей. Например, платежный баланс обычно рассчитывается денежными властями на наличной основе (*cash basis*), то есть на момент совершения платежа за товар или услугу, тогда как в СНС он рассчитывается на основе начислений (*accruel basis*), то есть на момент возникновения обязательства. Некоторые внешние операции могут классифицироваться как внутренние. Все зависит от особенностей статистической системы отдельной страны. Для целей макроэкономического анализа существуют таблицы перехода от статистики платежного баланса, бюджета, денег и пр. к статистике СНС.

Если учесть, что как сбережения, так и инвестиции могут осуществляться различными институциональными единицами – домашними хозяйствами, предприятиями и правительством, уравнение баланса инвестиций и сбережений принимает более развернутый вид как разность сбережений и инвестиций, соответственно, сектора домохозяйств ($S_h - I_h$), предприятий ($S_e - I_e$), и правительства ($S_g - I_g$):

$$CAB = S - I = (S_h - I_h) + (S_e - I_e) + \\ + (S_g - I_g).$$

В принципе сальдо каждого сектора, 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 уравновешиваются и поэтому исключаются из рассмотрения, то в принципе сумма секторальных балансов по текущим операциям должна равняться сальдо платежного баланса по текущим операциям в целом. 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 в платежном балансе. Конечно, полная тождественность может оказаться невозможной из-за ошибок и пропусков, а также других статистических проблем.

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

В таблице 3.5 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 мир). В домашние хозяйства включается баланс расходов и доходов семей; в сектор предприятий входят государственные предприятия и кооперативы, небанковские финансовые учреждения и 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

Таблица 3.5. Матрица межсекторального финансирования

	Реальный сектор		Бюджетный сектор (3)	Денежный сектор (4)	Внешний сектор (5)
	домашние хозяйства (1)	предприятия (2)			
1 Секторальные балансы	$(S_h - I_h)$	$(S_e - I_e)$	$(S_g - I_g)$	**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	–

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 (x) 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 строки 2, а–г, сальдо нефинансовых операций текущего счета 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 сек-

тора, 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 ведет к тому, что он может считается 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, с которым связаны все остальные секторы.

СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Из неоклассической экономической теории известно, что в условиях современной конкуренции спрос и предложение на конкретный товар уравновешивают 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. Неокейнсианская макроэкономика исследует колебания совокупного спроса и совокупного предложения вокруг цены равновесия, при этом закономерности таких колебаний считаются одной из важных проблем экономической науки. Не отрицая ни существования всеобщего равновесия, ни экономических колебаний, теория рациональных ожиданий, со своей стороны, переводит экономику в более реальную плоскость, когда практические решения относительно спроса и предложения принимают экономические агенты, ориентирующиеся не столько на текущие цены, сколько на свое видение будущего.

Тем самым понятия совокупного спроса и совокупного предложения используют все ведущие школы 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 величины, характеризующие объемы совокупного производства всех товаров в национальных и международных масштабах.

@ ***Совокупный спрос* (*aggregate demand, AD*)** – объем потребительских и инвестиционных товаров и услуг, который потребители и инвесторы готовы приобрести на мировом рынке при существующем общем уровне цен.

Совокупный спрос предъявляется внутри страны: на потребительские товары – потребителями, на инвестиционные товары – инвесторами. Потребителями и инвесторами могут быть отдельные лица, домашние хозяйства (семьи), фирмы и другие предприятия и правительства. Из-за рубежа спрос предъявляется со стороны иностранцев (нерезидентов данной страны), которые также могут относиться к категориям отельных лиц, домашних хозяйств, фирм и правительств. Соответственно совокупный спрос проявляется в закупках потребительских товаров и услуг (потребительский спрос) и инвестиционных товаров и услуг (инвестиционный спрос) отдельными людьми (личное

потребление), домашними хозяйствами (семейное потребление), предприятиями (производственное потребление), правительством (государственное потребление) как внутри страны у резидентов, так из-за рубежа у нерезидентов (поставку товаров на экспорт) (табл. 3.6).

Таблица 3.6. Элементы совокупного спроса

Национальный	Спрос	Международный
	физических лиц	
	домашних хозяйств	
	фирм	
	правительства	

@ ***Совокупное предложение*** **(*aggregate supply, AS*)** – объем потребительских и инвестиционных товаров и услуг, который при существующем общем уровне цен производители готовы предложить для продажи на мировом рынке при существующем общем уровне цен.

Совокупное предложение обеспечивается также внутри любой страны и из-за рубежа – местными и иностранными производителями (табл. 3.7). Соответственно совокупное предложение состоит из внутреннего производства товаров и их импорта из-за рубежа. Категорий потребителей много, тогда как категория производителей всего одна – это фирмы (предприятия). Физические лица и домашние хозяйства в отдельных случаях также могут считаться производителями товаров и услуг, но в основном они делают это, выступая как часть предприятия – индивидуального или семейного. В функции правительства производство не входит вообще, а государственные предприятия должны считаться частью производительного сектора в целом.

Таблица 3.7. Элементы совокупного предложения

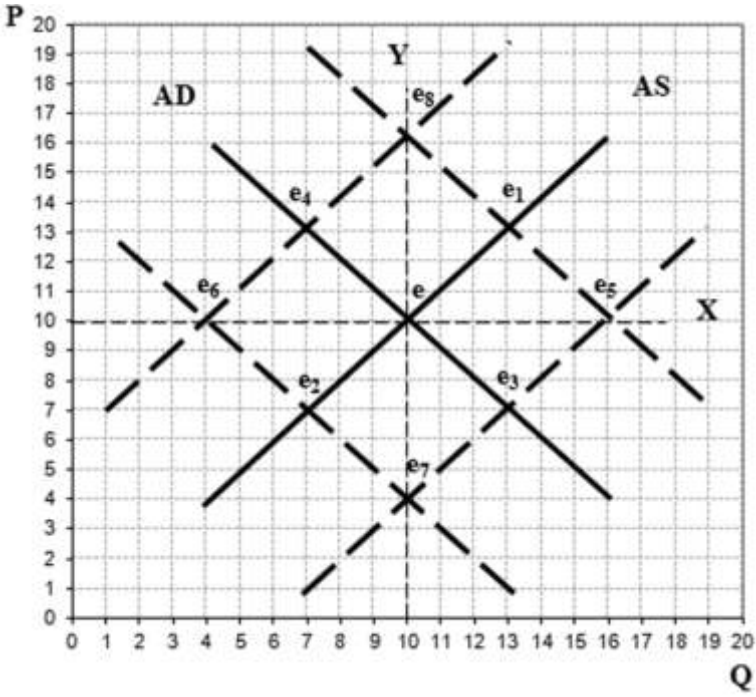
Национальное	Предложение	Международное
	домохозяйств	
	фирм	
	правительств	
	остального мира	

Как совокупный спрос, так и совокупное предложение устанавливают некоторую взаимозависимость между объемами производства товаров и существующим уровнем цен на эти товары. В мире совокупный спрос должен быть равен 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 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 – показатель инфляции, отражающий динамику общего уровня цен на все товары и услуги в экономике (P), например индекс потребительских или иных цен. Кривая совокупного спроса (AD) показывает совокупный выпуск товаров, на который есть спрос при каждом уровне цен.

При прочих равных условиях совокупный спрос тем ниже, чем выше совокупный уровень цен (рис. 3.1). Кривая совокупного предложения (AS) показывает

Рис. 3.1. Вариации совокупного спроса и совокупного предложения



совокупный выпуск товаров, предлагаемых на рынок при каждом уровне цен. При прочих равных условиях совокупное предложение тем выше, чем выше уровень цен. Вертикальная линия *Y* может трактоваться как уровень максимального возможного уровня производства, при котором объемы предложения товара на рынок остаются неизменными, несмотря на растущие цены. Такая ситуация может возникнуть, когда полностью использованы все факторы производства – заняты все факторы производства (существует полная занятость труда и капитала), приток нового капитала отсутствует, новых месторождений природных ископаемых нет, технология более не развивается.

Более того, кривую *Y* можно интерпретировать как кривую совершенной неэластичности совокупного спроса и совокупного предложения по цене. Если вертикальную позицию занимает кривая совокупного предложения (*AS*), то это означает совершенную ценовую неэластичность предложения – сколько ни увеличивай цены, объемы производства не возрастут. Если же вертикальную позицию занимает кривая совокупного спроса (*AD*), то это означает совершенную ценовую неэластичность спроса – сколько ни увеличивай цены, объемы потребления не уменьшатся.

Напротив, кривую *X* можно интерпретировать как кривую совершенной эластичности совокупного спроса и совокупного предложения по цене. Если горизонтальную позицию занимает кривая совокупного предложения (*AS*), то это означает его совершенную эластичность – несмотря на неизменность цены, объемы производства неограниченны. Если же горизонтальную позицию занимает кривая совокупного спроса (*AD*), то это означает его совершенную эластичность – по цене не больше данной объемы потребления неограниченны.

Рынок находится в равновесии, если при существующем уровне цен на товары совокупное предложение равно совокупному спросу (точка *e*). Увеличение совокупного спроса сдвигает кривую спроса вправо на уровень AD_1 и точку рыночного равновесия – на уровень e_1, показывающий, что при неизменном уровне совокупного предложения уровень цен возрастет и объемы производства возрастут. Напротив, снижение совокупного спроса сдвинет кривую спроса влево на уровень AD_2, точку рыночного равновесия – на уровень e_2, показывающую, что при неизменном предложении уровень цен и объемы производства упадут. Аналогичным образом, увеличение совокупного предложения сдвигает кривую предложения вправо на уровень AS_1 и точку рыночного равновесия – на уровень e_2, показывающий, что при неизменном уровне совокупного спроса уровень цен сократится, а объемы предложения возрастут. Напротив, снижение совокупного предложения сдвинет кривую спроса влево на уровень AS_2, точку рыночного равновесия – на уровень e_4, показывающий, что при неизменном спросе уровень цен возрастет, а объемы производства упадут. При одновременном росте совокупного спроса и совокупного предложения на уровне пересечения AD_1 и AS_1 рыночное равновесие возникнет в точке e_5, показывающей рост объемов производства при неизменном уровне цен. В обратной ситуации при одновременном падении совокупного спроса и совокупного предложения до уровней AD_2 и 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.

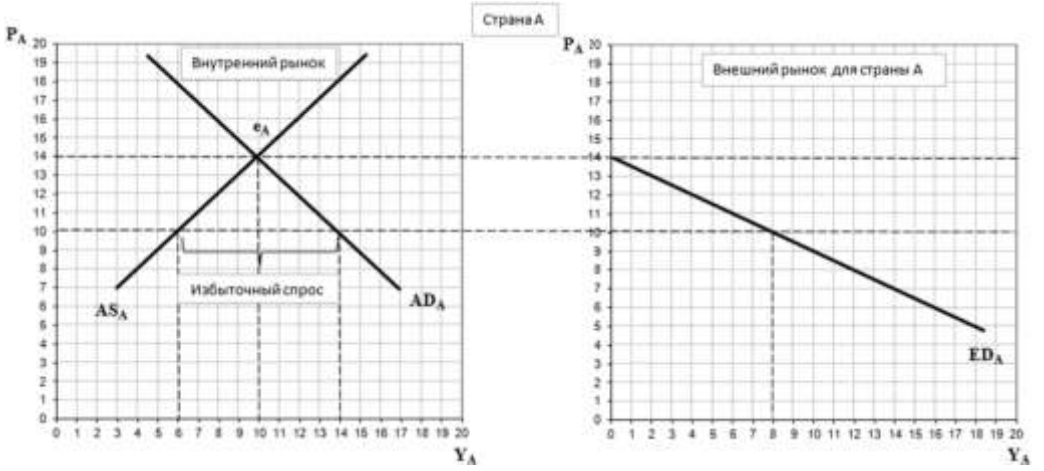
ГРАФИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СТРАНЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Если исходить из предпосылки исходного баланса совокупного спроса и предложения, то связь их внутренней и международной составляющих можно представить также в виде графической модели страны в международной экономике. Результаты будут различаться в зависимости от экономических размеров стран. Если страна большая, предполагается, что изменение ее внутренних экономических условий может оказывать влияние на мировые цены как отдельных товаров, так и совокупный уровень цен. Если страна малая, изменение ее внутренних экономических условий не влияет на уровень мировых цен.

Представим сначала, что страна *A* – большая. Она взаимодействует с остальном миром (*rest of the world*), который можно считать также одной большой страной. Совокупный спрос и предложение товара в стране *A* составляют AD_A и AS_A, а в остальном мире – соответственно AD_W и AS_W (рис. 3.2а).

По горизонтальной оси показаны совокупные объемы производства Y_A и Y_W, по вертикальной: внутренний общий уровень цен в стране *A* – P_A (например, индекс цен) (рис. 3.2а) и остальном мире – P_W (рис. 3.3а). В стране *A* равновесие совокупного спроса и совокупного предложения достигается в точке e_A, где при

Рис. 3.2а и 3.2б. Формирование совокупного избыточного спроса

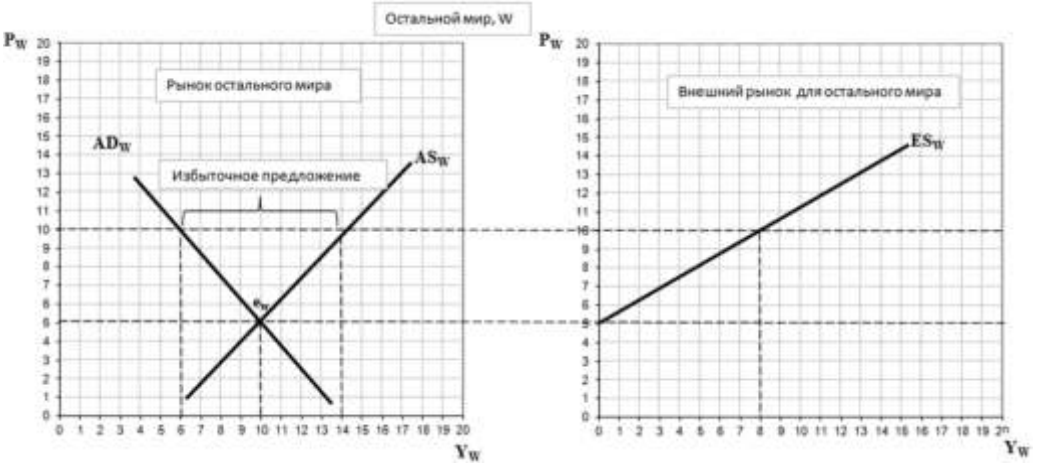


общем уровне цен в 14 ден. ед. продается в целом товаров и услуг стоимостью 10 ден. ед. Если бы уровень цен составлял 10, то спрос возрастет до 14 ден. ед, тогда как совокупное предложение сократится до 6 ден. ед. Разность 14 – 6 = = 8 ден. ед. составляет избыточный спрос страны *A*, который для перехода к равновесию должен быть удовлетворен из-за рубежа (рис. 3.2а). При различных уровнях совокупного уровня цен ниже равновесного уровня совокупный спрос в стране *A* всегда будет превышать ее совокупное предложение. В результате при различных уровнях цен можно построить кривую избыточного совокупного спроса (*excess demand*, ED_A), который по сути представляет собой дефицит текущего сальдо платежного баланса страны *A*, поскольку этот спрос неизбежно удовлетворяется за счет ввоза недостающих для страны товаров и услуг с мирового рынка.

В остальном мире ситуация обратная.

Совокупный спрос уравнивается с совокупным предложением при уровне цен

Рис. 3.3а и 3.3б. Формирование совокупного избыточного предложения



в 5 и стоимости продаваемых товаров и услуг в 10 ден. ед. (рис. 3.3а). В этой точке равновесия e_W избыточное предложение ES_W отсутствует (рис. 3.3б). При любом уровне цен свыше 5 совокупное предложение превысит совокупный спрос, например при уровне цен в 9 ден. ед. $AS_W = 14$ ден. ед. и $AD_W = 6$ ден. ед., следовательно, $ES_W = AS_W - AD_W = 14 - 6 = 8$ ден. ед. Поскольку у остального мира имеется избыточное совокупное предложение, для достижения макроэкономического баланса этот избыток должен быть экспортирован в страну с избыточным совокупным спросом, в данном случае страну *A*.

Для страны *A* единственный способ сбалансировать совокупный спрос и совокупное предложение – импортировать из остального мира товары и услуги в размере избыточного совокупного спроса. Аналогично, остальной мир вынужден экспортировать имеющийся у него избыток совокупного предложения в страну *A*.

Поскольку существуют только страна *A* и остальной мир, совокупное количество товаров и услуг, импортируемых страной *A*, должно соответствовать количеству товаров, экспортированных остальным миром. Или, что то же самое, избыточный совокупный внутренний спрос в стране *A* должен быть равен избыточному внутреннему предложению во всех странах за ее пределами. Поскольку количественно совокупный экспорт и совокупный импорт товаров и услуг в условиях равновесия равны, то на графике мирового рынка они совпадут, определив новое рыночное равновесие в точке *e*, которое достигается при новом уровне мировых цен в 10 ден. ед. – равновесной цене товара на мировом рынке. Экспорт и импорт товаров и услуг, или, соответственно, размер дефицита текущего счета платежного баланса страны *A* и профицита этого счета в остальном мире, определяется пересечением кривой ED_A избыточного совокупного спроса страны *A* и кривой ES_W избыточного совокупного предложения товаров и услуг остальным миром (рис. 3.4б).

Если возникнет ситуация, когда цена мирового рынка по каким-то причинам поднимется выше равновесного уровня, расширив тем самым объем экспорта свыше потребности в нем, то ограниченность избыточного совокупного спроса понизит цену до равновесного уровня. Если же цена мирового рынка почему-либо упадет ниже равновесного уровня, то избыточный спрос на импорт товара превзойдет его избыточное предложение, имеющееся для экспорта, и цена вернется к мировому уровню.

Эта модель рассматривает случай, когда страна *A* и остальной мир считаются большими, то есть изменение совокупного внутреннего спроса и предложения в одной из них может сдвинуть кривые избыточного совокупного спроса и предложения и повлиять на уровень мировых цен. Если же принять допущение, что страна *A* является малой страной по отношению к остальному миру, никакое изменение в соотношении ее внутреннего совокупного спроса и предложения не может повлиять на мировые цены. Например, страна может иметь неудовлетворенный избыточный совокупный спрос любого размера и импортировать все ей необходимое из остального мира, никоим образом не влияя на уровень мировых цен. В этом случае кривая избыточного совокупного предложения остального мира ES_W будет просто горизонтальной, то есть бесконечно эластичной (рис. 3.4в).

На основе рассмотренной базовой модели можно сделать следующие более общие выводы:

- мировой рынок представляет собой сферу международного баланса избыточного совокупного спроса и избыточного совокупного предложения на товары и услуги, экспортируемые и импортируемые странами;

Рис. 3.4а, 3.4б, 3.4в. Большая страна в международной экономике

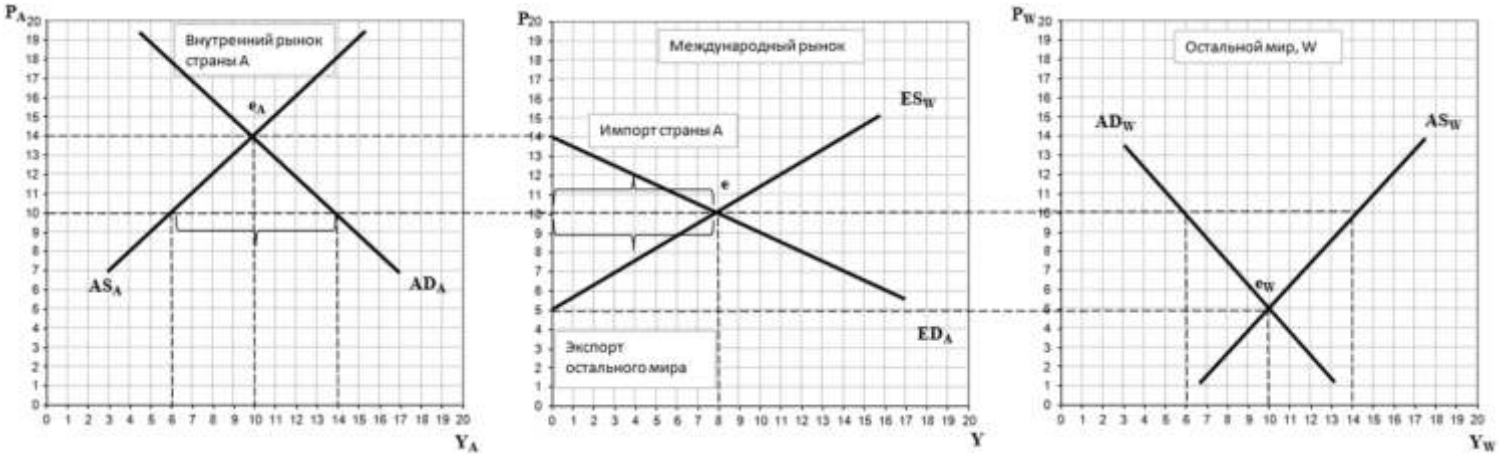
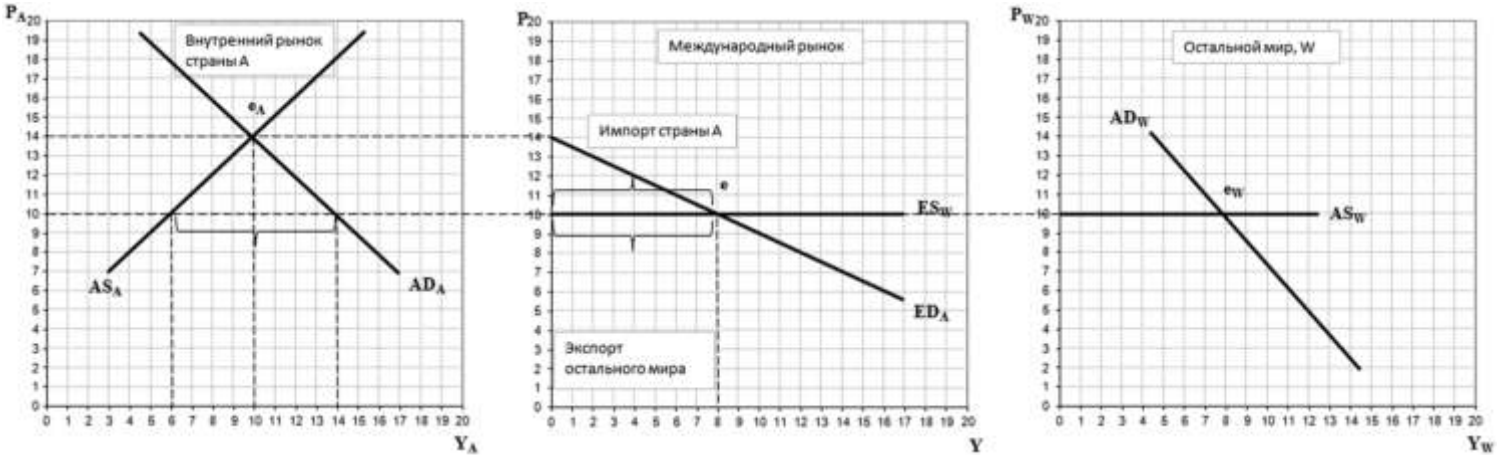


Рис. 3.5а, 3.5б, 3.5в. Малая страна в международной экономике



- факт наличия избыточного совокупного предложения и избыточного совокупного спроса устанавливается в процессе происходящего на международном рынке сравнения внутреннего совокупного уровня цен на все производимые товары и услуги;
- уровень цен мирового рынка находится между минимальной и максимальной внутренними ценами равновесия, существующими в странах до начала торговли;
- стоимостные размеры экспорта товаров и услуг определяются размерами избыточного предложения товара, стоимостные размеры импорта – размерами избыточного спроса на товары и услуги;
- стоимостные размеры торговли на мировом рынке зависят от соотношения общего уровня внутренних цен в странах до начала торговли;
- изменение мировой цены ведет к изменению количества экспортируемых и импортируемых товаров на мировом рынке, изменение совокупной стоимости экспортируемых и импортируемых товаров приводит к изменению мировой цены.

РЕЗЮМЕ

1. Макроэкономика 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.

2. Сильная сторона формулы заключается в том, что она учитывает обе стороны экономики – внутреннюю, включая оценки размеров ВНП 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.

3. 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 пра-

во 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.

4. 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, то есть 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.

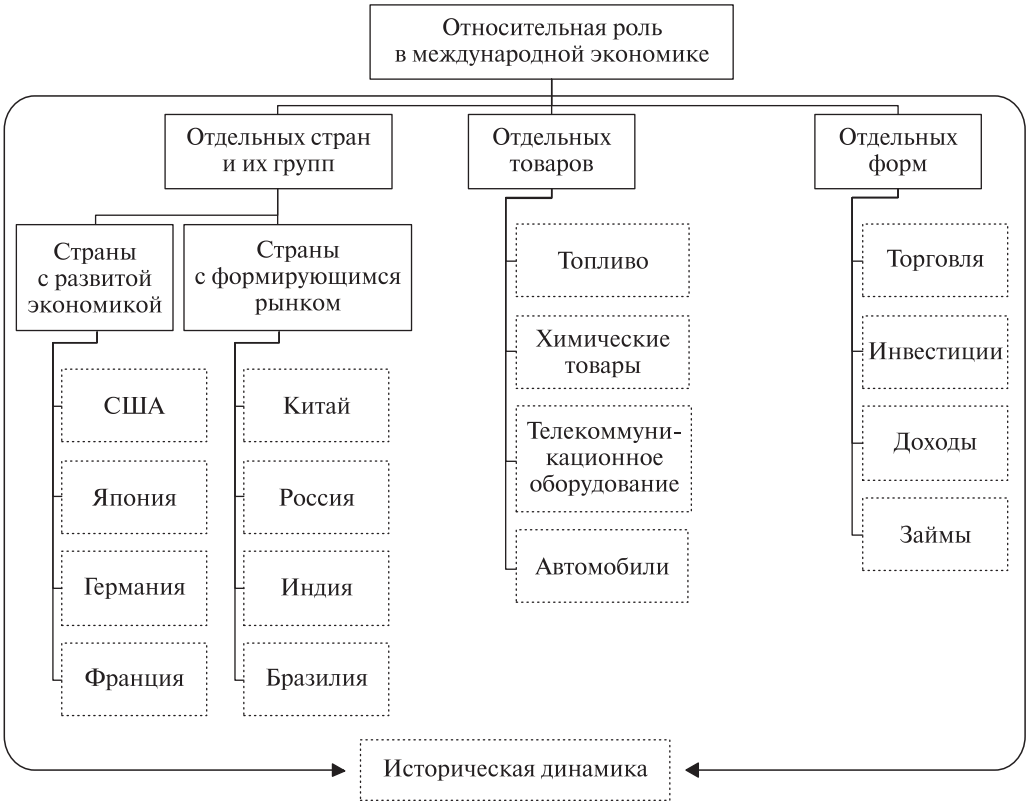
5. В матрице потоков движения денежных средств функционально увязываются все основные внутренние секторы экономики и показывается их взаимосвязь с внешним сектором. Эта связь проявляется через использование внешнего сектора как одного из источников финансирования реального (домашних хозяйств и предприятий), бюджетного и денежного секторов. При этом взаимодействие внутренних секторов экономики друг с другом не оказывает существенного влияния на внешний сектор, хотя каждый из них непосредственно с ним связан. Универсальность внешнего сектора в качестве источника финансирования любых дисбалансов всех секторов экономической деятельности свидетельствует, что может рассматриваться как концентрированное отражение проблем экономического развития. Международная экономика, которая изучает внешний сектор с учетом его взаимосвязей с остальными секторами экономики, является ключевым элементом в структуре экономической теории.

6. Простейшая модель страны в международной экономике показывает основные функциональные взаимосвязи между совокупным внутренним спросом и совокупным внутренним предложением и избыточным спросом, с одной стороны, и избыточным предложением товаров на мировом рынке, с другой. Она определяет количественные стоимостные размеры счета текущих операций платежного баланса и равновесный уровень мировых цен. Аналогичную модель частичного равновесия можно построить и для конкретного товара.

Глава 4

ДИНАМИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Валовой национальный доход на душу населения
Географическая структура международной торговли
Страны с развитой экономикой
Страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны
Товарная структура международной торговли

ИСТОРИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

Международная экономика прошла в своем развитии несколько этапов. Обычно отсчет ведется от начала нашей эры. Это связано с тем, что Римская империя, существовавшая в этот период, имела уже некоторые атрибуты международной экономики – международную торговлю товарами и услугами, движение рабочей силы, в основном в форме торговли рабами, некоторую интеграцию экономик стран, входивших в империю. Учитывая, что большинство стран начали рассчитывать валовой внутренний продукт (ВВП) как показатель экономической активности только в 1950-е годы, сравнение относительной роли отдельных стран в международной экономике в сколько-нибудь долгосрочной перспективе может быть основано только на оценочных показателях, собранных экономическими историками.

Начиная с 1 года н.э. и по настоящее время, то есть за два с лишним тысячелетия, международная экономика пережила несколько крупных эпох:

- 1–1500 гг. – аграрная экономика;
- 1500–1700 гг. – продвинутая аграрная экономика;
- 1700–1820 гг. – меркантилизм;
- 1820 г. – по настоящее время – капитализм.

Деление стран на две группы – те, которые сегодня считаются западными странами с развитой экономикой (группа А) и страны, которые относятся к странам с развивающимся рынком и развивающимся странам (группа В), позволяет проследить эволюцию относительной роли каждой группы стран в международной экономике. На базе серьезных исторических исследований британский экономист А. Мэддисон сумел рассчитать уровень дохода, размер населения и, следовательно, доход на душу населения для каждой из групп стран, взятый в целях сопоставимости в постоянных ценах 1990 г. (табл. 4.1).

Таблица 4.1. ВВП на душу населения

	ВВП на душу населения (долл.)				Средний темп ежегодного роста (%)		
	1	1000	1820	2000	1–1000	1000–1820	1820–2000
Группа А	433	405	1130	21 470	–0,01	0,13	1,67
Западная Европа	450	400	1232	17 921	–0,01	0,14	1,75
Западные территории[1]	400	425	1201	26 146	0,00	0,13	1,75
Япония	400	425	669	20 413	0,01	0,06	1,93
Группа В	444	440	573	3102	0,00	0,03	0,95
Латинская Америка	400	400	665	5795	0,00	0,06	1,22
Россия, Восточная Европа	400	400	667	4354	0,00	0,06	1,06
Азия	450	450	575	2936	0,00	0,03	0,92
Африка	425	416	418	1368	0,00	0.00	0,67
Мир в целом	444	435	667	5709	0,00	0,05	1,21

[1] Нынешние США, Канада, Австралия, Новая Зеландия.

Источник: *Maddison A.* Growth and Interaction in the World Economy. Roots of Modernity. Washington D.C.: AEI Press, 2007.

Как видно из таблицы 4.1, в первое тысячелетие нашей эры международная экономика практически не развивалась, с трудом обеспечивая продуктами растущее население. Два тысячелетия назад уровень развития стран групп А и В был примерно одинаковый. ВВП на душу населения составлял везде примерно 400 долл. в ценах 1990 г. За первое тысячелетие ситуация изменилась незначительно, хотя доход стран группы А стал несколько отставать от группы В, что было связано не столько с ускорением роста стран группы В, сколько с замедлением развития стран группы А, в основном вследствие экономической дезинтеграции Римской империи.

Экономический рост начался только после 1000 г. и значительно ускорился со вступлением мира в эпоху капитализма в 1820-е гг. В целом можно утверждать, что уровень экономического развития, которым характеризуются страны мира сегодня, – это результат их роста за последние 200 лет. В то время как предыдущие 1800 лет экономики были в целом для международной экономики потеряны.

К началу капиталистической эры в 1820 г. западные страны группы А уже значительно превосходили по уровню развития страны группы В. Их темпы экономического роста были в 4 раза выше и ВВП на душу населения – в 2 раза выше, чем у восточных стран. Такие экономические успехи, приведшие к разбалансировке международной экономики, во многом объясняются успехами западных стран в мореплавании и международной торговле. Если в 1000 г. торговые суда технологически ничем принципиально не отличались от судов Римской империи тысячелетней давности, то только между 1470 и 1820 гг. торговый флот западных стран увеличился в семь раз и технически стал значительно более совершенным. Существенный прогресс был достигнут в навигации и картографии. Все это позволило обеспечивать постоянные торговые потоки между средиземноморскими портами Европы и североафриканскими портами. Кроме того, в 1500–1820 гг. судоходство позволило доставить около 8 млн африканских рабов и 2 млн европейских переселенцев в Новый свет.

Резкий экономический рост и дальнейшая разбалансировка международной экономики в пользу западных стран произошли после 1820 г., со вступлением мира в эпоху капитализма. Если в 1000–1820 гг. реальный ВВП на душу населения в мире вырос в 3 раза, то в 1820–2000 гг. – в 20 раз. В начале третьего тысячелетия на развитые страны Запада приходилось более половины мирового ВВП и только 14% населения, что очевидно делало каждого человека в среднем значительно богаче, чем на Востоке. Если в 1000 г. средняя продолжительность жизни на Западе и на Востоке составляла 24 года, то в 1820 г. она выросла на Западе до 36 лет, а на Востоке осталась на уровне 25 лет. Наконец, к началу XXI века этот показатель на Западе был равен в среднем 80 годам и только 64 годам на Востоке.

Период капиталистического роста 1820–2000-х гг. был настолько бурным и сложным, что в его рамках принято выделять несколько подпериодов, в течение которых международная экономика характеризовалась различной динамикой.

1820–1870 гг. Период раннего капитализма, когда более 60% мирового экономического роста приходилось в основном на европейские страны (Великобританию, Германию, Бельгию, Голландию). В качестве начального был выбран 1820 г., так как к этому времени Европа более или менее оправилась от серии революций и войн. В течение этого периода Великобритания была несомненным мировым экономическим лидером. Она поглощала четверть мирового импорта, в основном продукты питания и сырье, и была основ-

ным поставщиком услуг морского транспорта, страхования и финансирования для международной торговли. В 1821 г. Великобритания ввела систему золотого стандарта.

В течение этого периода Великобритания устранила большую часть своих импортных тарифов, ввела режим свободной торговли с собственными колониями и полуколониями (Китаем, Таиландом и Турцией). Английские фирмы получали большие доходы на иностранные инвестиции, в результате чего валовой национальный доход страны значительно превышал ее валовой внутренний продукт. Примеру Великобритании, осуществившей либерализацию торговли, последовали Франция, Германия и Голландия. Дальнейший прогресс в мореплавании, строительстве железных дорог и открытие Суэцкого канала способствовали росту международной торговли. В результате в течение этого периода темпы роста торговли в четыре раза превышали рост мирового ВВП. Это было то время, когда в международной торговле все меньшую роль играла специализация стран на товарах своего абсолютного преимущества, о чем писал на полвека раньше Адам Смит, и все более на товарах сравнительного преимущества, открытого Давидом Рикардо в самом начале этого периода.

1870–1913 гг. Период наиболее быстрого развития капитализма, экономического роста и процветания большинства стран, прерванный Первой мировой войной и революцией в России. Здесь точкой отсчета был выбран 1870-й г., так как примерно в это время в странах Запада резко ускорился экономический рост. Более того, источники роста стали существенно иными: в Америке было отменено рабство, в России – крепостное право, возникли Германия и Италия в их современном виде. Рост в США, Великобритании и Японии происходил в основном за счет быстрого накопления основного капитала и бурного развития международной торговли. Эти страны стали существенно опережать другие государства. В течение этого периода объем внешней торговли на душу населения возрос в Великобритании в 88 раз, в США – в 110 раз и значительно больше в Японии, экономика которой вообще была закрыта для международной торговли до 1855 г. В целом международная торговля росла быстрее, чем производство. Однако на ее пути стали появляться новые препятствия. В 1879–1881 гг. сначала Германия, а затем Франция повысили уровень импортных тарифов. Под предлогом необходимости защищать молодые отрасли национальной промышленности тарифы также повысили США, Россия, некоторые латиноамериканские страны.

Развитию торговли во многом способствовала колониальная система, которая достигла своего апогея. Британия ввела беспошлинную торговлю со своими многочисленными колониями в Африке и Азии, где британские банки, страховые компании и морские перевозчики занимали фактически монопольное положение в предоставлении соответствующих услуг. Сопоставимые условия торговли и ведения бизнеса, ее обслуживающего, были созданы Францией в своих африканских колониях, Голландией – в Индонезии. США и Япония также установили монополии и свободу собственной торговли с Тайванем, Кореей, Филиппинами и некоторыми другими странами.

Избыток национальных сбережений над национальными инвестициями в развитых странах Запада стал направляться за границу и вкладываться в строительство, в основном железных дорог, совокупная протяженность которых возросла более чем в 5 раз в 1870–1913 гг. К 1913 г. запас британских инвестиций превышал ВВП этой страны наполовину, германских – на 40%, США – на 10%. Международная миграция населения также была очень интенсивной. Около 18 млн

человек переехало из Европы в Америку в течение этого периода.

Однако наиболее существенной причиной быстрого экономического роста в этот период была система фиксированных валютных курсов. Большая часть мира использовала систему золотого стандарта – свободного размена центральными банками национальной валюты на золото по установленному паритету. Поскольку количество золота, олицетворявшего единицу той или иной валюты, было известно, курсы между различными валютами были де-факто фиксированными. Великобритания ввела золотой стандарт первой – в 1821 г., Германия – в 1871 г., Бельгия, Франция, Италия и Швейцария создали Латинский валютный союз на базе золотого франка в 1873 г. США ввели золотой стандарт в 1879 г., Австрия – в 1892 г., Голландия – в 1885 г., Япония – в 1895 г., Россия – в 1897 г. Простые правила обмена валют на основе фиксированных курсов значительно упрощали международные расчеты и обеспечивали быстрый рост международной торговли и платежей.

1913–1950 гг. Период очень медленного экономического роста вследствие двух мировых войн и сокращения объемов международной торговли, возросшего торгового протекционизма. Две мировые войны, возникновение и поражение фашизма в Германии, Италии, Португалии и Испании, социалистические революции в России и ряде других стран привели к разнонаправленному развитию международной экономики. Мировые войны переориентировали экономику стран на военное производство и вели к разрыву торговых связей с бывшими партнерами. Фашизм, напротив, втягивал оккупированные страны в сферу своего экономического влияния, превращая их в поставщиков сырья и рабочей силы. При социализме национальная экономика развивалась по плановому пути, во многом несовместимому с рынком, что вело к изоляции стран.

Первая мировая война существенно ослабила и сократила темпы роста в Бельгии, Франции и Австрии, крупнейших странах континентальной Европы. Помимо потерь физического капитала вдоль полосы, где происходили основные сражения, Франция лишилась $^2/_3$ зарубежных инвестиций вследствие отказа России платить по внешним обязательствам после социалистической революции в октябре 1917 г. Великобритания, хотя и не была непосредственно вовлечена в боевые действия, потеряла значительную часть своего торгового флота, что немедленно сказалось на сокращении объемов ее внешней торговли.

Международная экономическая ситуация еще больше осложнилась в 1929–1933 гг. из-за мирового экономического кризиса и последующей великой депрессии. В основных финансовых центрах– США, Великобритании и Германии – произошел коллапс финансовой системы. Страны пытались выйти из кризиса поодиночке, мало координируя экономическую политику. В результате стали нагромождаться барьеры на пути торговли, поскольку государства стремились защитить национальных производителей от разрушительной иностранной конкуренции. С введением в 1929 г. в США повышенных, а зачастую и просто запретительных тарифов на импорт волна торгового протекционизма прокатилась по всему миру. Великобритания, Франция, Япония и Голландия ввели системы имперских преференций для торговли только со своими колониями, которые исключали из преференциальных пошлин остальные страны. Германия, а за ней Италия, Япония, Голландия и Франция кроме тарифов установили также и количественные ограничения.

Вторая мировая война 1939–1945 гг. привела к еще большему ослаблению европейских стран и укреплению роли США в международной экономике. В условиях оккупации Германией во

Франции размер производства сократился до $^2/_3$ от довоенного уровня. Страны, по которым прошла война (бывший СССР, Франция, Италия, Польша, Голландия, Югославия и др.) потеряли значительную часть своего физического капитала. Сама Германия, оккупировавшая значительную часть Европы и использовавшая ее ресурсы в военных целях, также понесла большой ущерб в основном капитале в результате бомбардировок союзнической авиации. Торговый флот Великобритании, Франции и Голландии был частично уничтожен германскими подводными лодками и авиацией. США, территория которых не была напрямую затронута боевыми действиями, значительно укрепила свою роль в международной экономике.

В послевоенное время большинству стран потребовалось всего 5 лет, чтобы восстановить производство до предвоенного уровня. В целом в 1950 г. в большинстве стран Западной Европы и тем более в США уровень производства был выше, чем в 1938 г. В первые послевоенные годы были созданы международные институты (МВФ, Мировой банк) для регулирования международной экономики, США начали реализацию массированного плана помощи Европе – плана Маршалла.

Роль США в международной экономике начала повышаться еще со второй половины XIX века и к 1913 г. американский ВВП превосходил аналогичный показатель Англии и Германии вместе взятых. Причин было несколько: массированные инвестиции в американскую инфраструктуру, в основном строительство автомобильных и железных дорог, портов, что облегчило доступ частному бизнесу к природным ресурсам; опережающие инвестиции частного бизнеса в машины и оборудование по сравнению с производственными помещениями, что позволило резко повысить производительность труда и капитала; использование преимуществ экономики масштаба, с опорой на большие размеры внутреннего рынка и значительный рост индивидуальных и корпоративных доходов.

1950–1973 гг. Период наивысших темпов экономического роста (с использованием средств торговой либерализации, фиксированных валютных курсов и упорядоченной на основе международных соглашений экономической политики государств). Мировой ВВП на душу населения увеличивался в среднем на 3% в год, экспорт – на 8%, происходило постепенное сглаживание различий в уровне развития между Западом и Востоком. Экономический рост затронул все регионы мира, но особенно Европу и Азию.

Международная экономика развивалась в целом по правилам, разработанным в рамках МВФ, Мирового банка, ВТО, ОЭСР, что привело в целом к снижению барьеров на пути международной торговли, сглаживанию резких циклических колебаний и созданию системы помощи развивающимся странам. Рост международной торговли намного опережал рост мирового ВВП. Практически все западные страны активизировали прямые зарубежные инвестиции и упорядочили свою помощь развивающимся странам. Европа по производительности труда и капитала догнала США. В Азии на первые позиции по темпам роста вышла Япония.

Разрушилась колониальная система. Механизмы вывоза ресурсов и товаров традиционного промысла из колоний через систему колониальной торговли были довольно быстро замещены получением тех же продуктов через производство на месте на основе прямых инвестиций и репатриацию прибыли транснациональными корпорациями.

Критически важной для экономического роста в этот период была система фиксированных валютных курсов, установленная между основными странами мира на основе Бреттон-Вудских соглашений. Доллар США был закреплен в роли резервной валюты. Американский цент-

ральный банк гарантировал его обмен на золото по фиксированному курсу. Конец этому периоду беспрецедентого роста наступил в 1973 г., когда система фиксированных валютных курсов разрушилась, и мир пережил крупнейший нефтяной кризис вследствие существенного повышения цен на нефть.

1973 – кризис 2007–2009 гг. Период адаптации международной торговой системы к плавающим валютным курсам, дальнейшей торговой либерализации и быстрого экономического роста западных стран. Правда США стали постепенно утрачивать технологическое лидерство. Основным источником роста в этот период были новые индустриальные страны Азии – Сингапур, Гонконг, Корея. Все остальные группы государств – Африка, Латинская Америка стали существенно уступать лидерам. С развалом социалистической системы хозяйствования в России и восточноевропейских странах в начале 1990-х годов отставание этой группы стран также усилилось.

Перестройка системы границ в Европе отрицательно сказалась на международной торговле: некогда внутренняя торговля не смогла немедленно сделаться внешней в силу неготовности институтов, протекционистских настроений и общей неприязни друг к другу политической верхушки соседних стран, некогда составлявших единые государства. Дезинтеграции СССР на 15 стран, Югославии – на 8, Чехословакии – на 2 можно было противопоставить только интеграцию Западной и Восточной Германии в единое государство. Более того, отлаженная интеграционная система экономических взаимосвязей на плановой основе между СССР и некоторыми восточноевропейскими странами также была разрушена.

Западная Европа в целом развивалась относительно медленно, хотя отдельные страны (Франция, Бельгия, Голландия) приблизились к США по уровню производительности труда и капитала. Высокая инфляция, порожденная во многом нефтяным шоком, и нарастающая безработица стали основными проблемами экономического развития западных стран в течение этого периода. Наибольший рост был характерен для отдельных стран Азии, которые воспользовались возможностями либерализации торговли и свободного движения капитала. Сингапур, Тайвань, Гонконг, Южная Корея довольно быстро вошли в число экономических лидеров региона, став «азиатскими тиграми».

Несмотря на отчаянные попытки добиться дальнейшей либерализации торговли через механизм международных торговых переговоров в рамках ВТО, не произошло ускорения этого процесса. Напротив, сложная система сельскохозяйственного протекционизма, введенного сначала в Европе, а затем в США, даже несколько усилилась. После периода значительной нестабильности валютных курсов ряд западноевропейских стран решил вернуться к системы фиксированных паритетов и создал европейскую валютную систему, ограничив колебания курсов определенными пределами. Это, наряду с либерализацией торговли внутри ЕС, способствовало значительному ускорению роста, снижению инфляции и безработицы.

Роль США в международной экономике в течение этого периода стала снижаться. Частично это было связано с уменьшением темпов роста производительности труда и капитала, эрозией американского сравнительного преимущества в сырьевых ресурсах, поскольку источники в других странах оказались также доступными – и не только Америке – с развитием относительно дешевых видов международного транспорта. С возникновением Интернета возможности быстрого распространения технологии существенно возросли и уровень доступа к ней развитых стран в целом нивелировался.

После кризиса 2007–2009 гг. Мировой экономический кризис в традиционных

полюсах экономического роста – США, Западной Европе и Японии – и выход на международную арену новых крупных стран – источников роста – Бразилии, России, Китая и Индии. Возникновение сетевой международной экономики.

ГРУППЫ СТРАН

В мире в целом насчитывается около 200 стран, существенно различающихся по уровню экономического развития. Применяемое в международной экономике определение страны несколько отличается от определения, принятого в международном праве, и общепринятого. В рамках международной экономики страной считаются не только территориальные единицы, являющиеся государством, но и некоторые территориальные единицы, таковыми не являющиеся, которые, 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 международной экономикой как отдельные страны.

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 – 192, МВФ – 186, Мировой банк – 185, ВТО – 153)[1], 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. Для стран – членов международных организаций не предоставляют полных данных о своей экономике или предоставляют их несвоевременно, в результате чего оценки развития их экономики выпадают из общих оценок международной экономики. Это, например, Сан-Марино, Афганистан, Босния и Герцеговина, Бруней, Ирак, Либерия, Монтенегро, Сербия, Тимор Лесте, Зимбабве, Палау и Эритрея. Наконец, любая классификация составляется исходя из задач каждой организации. Среди организаций, занимающихся экономическими и финансовыми вопросами, Мировой банк, например, обращает больше внимания на оценку уровня экономического развития и уровень бедности каждой страны, ООН – на социальные и демографические аспекты и т.д.

В аналитических целях в рамках международной экономики страны могут делиться на группы в соответствии с различными аналитическими критериями. В их числе обычно доход на душу населения, степень товарной диверсификации экспорта, степень интеграции в мировую финансовую систему. Товарная диверсификация экспорта важна, поскольку многие богатые страны не могут считаться развитыми, ибо получают основную часть своих доходов за счет экспорта одного товара, например нефти или газа. Принятое длительное время разделение стран на развитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой во многом потеряло свое значение, поскольку многие развивающиеся страны

[1] Последние данные о членах ООН http://www.un.org, МВФ – www.imf.org, Мирового банка – http://web.worldbank.org, ВТО – www.wto.org.

достигли большого прогресса в экономическом развитии и некоторые даже стали членами зоны евро, тогда как переход к рыночной экономике в целом завершился практически во всех бывших социалистических странах.

Выделение стран в те или иные группы и подгруппы чаще всего связано с особенностями их исторического, экономического, культурного и политического развития. Обычно в группы стран в международной экономике объединяются страны, находящиеся примерно на одинаковом уровне экономического развития, имеющие схожую институциональную структуру хозяйственного управления, близкие принципы организации производства и общие стоящие перед ними проблемы.

В международной экономике сравнение размеров стран происходит путем сопоставления размеров производства (валового внутреннего продукта, ВВП) и экспорта товаров и услуг. Поскольку и производство, и экспорт выражены в национальной валюте каждой страны или группы стран, они переводятся в доллары, но не по текущему обменному курсу доллара к каждой валюте, а по паритету покупательной способности, ППС. ППС – это тоже обменный курс, но не тот, что устанавливается на валютном рынке и публикуется в Интернете. Это такой курс, по которому валюта одной страны должна быть конвертирована в валюту другой страны, чтобы на определенное количество валюты первой страны можно было бы купить точно такой же объем одинаковых товаров и услуг, что и во второй стране.

@ ***Страны с развитой экономикой*** (***advanced economies***) – 33 промышленно развитые страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов.

Среди стран с развитой экономикой (табл. 4.2) наиболее существенную роль

Таблица 4.2. Классификация стран с развитой экономикой

играет так называемая Группа 7 (*Group of 7*, *G-7*), включающая США, Францию, Германию, Италию, Японию, Канаду, Великобританию. Эти государства производят примерно 40% мирового ВНП и обеспечивают 36% мирового экспорта товаров и услуг. Они координируют свою экономическую и финансовую политику на ежегодных встречах в верхах, которые проводятся начиная с 1975 г. На эти встречи приглашают Россию и, в зависимости от рассматриваемых вопросов, другие страны.

На Европейском континенте наиболее значимым объединением является Европейский Союз в составе 27 стран, дающих 20% мирового ВНП и 40% экспорта. Однако не все страны – члены ЕС относятся к еврозоне и считаются странами с развитой экономикой (табл. 4.3).

@ ***Страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны* (*emerging and developing countries*)** – все остальные страны, которые не считаются странами с развитой экономикой.

В силу большого разнообразия стран с формирующимся рынком и развивающихся стран в международной экономике их принято классифицировать как по географическим признакам, так и по различным аналитическим критериям (табл. 4.4).

В числе стран с формирующимся рынком в силу своей политической и экономической значимости обычно отдельно, вне связи с другими группами, рассматриваются страны БРИК (BRIC). Это Бразилия, Россия, Индия и Китай, производящие четверть мирового ВВП и обеспечивающие 15% мирового экспорта товаров и услуг (на Россию приходится 2% мирового ВНП 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».

Таблица 4.3. Страны Европейского Союза[1]

Страны ЕС с развитой экономикой	Страны ЕС с формирующимся рынком	Страны ЕС – члены зоны евро
Австрия		Австрия
Бельгия		Бельгия
	Болгария	
Великобритания		
	Венгрия	
Германия		Германия
Греция		Греция
Дания		
Ирландия		Ирландия
Испания		Испания
Италия		Италия
Кипр		Кипр
	Латвия	
	Литва	
Люксембург		Люксембург
Мальта		Мальта
Нидерланды		Нидерланды
	Польша	
Португалия		Португалия
Румыния		
Словакия		Словакия
Словения		Словения
Финляндия		Финляндия
Франция		Франция
Чехия		
Швеция		
		Эстония
21	5	17

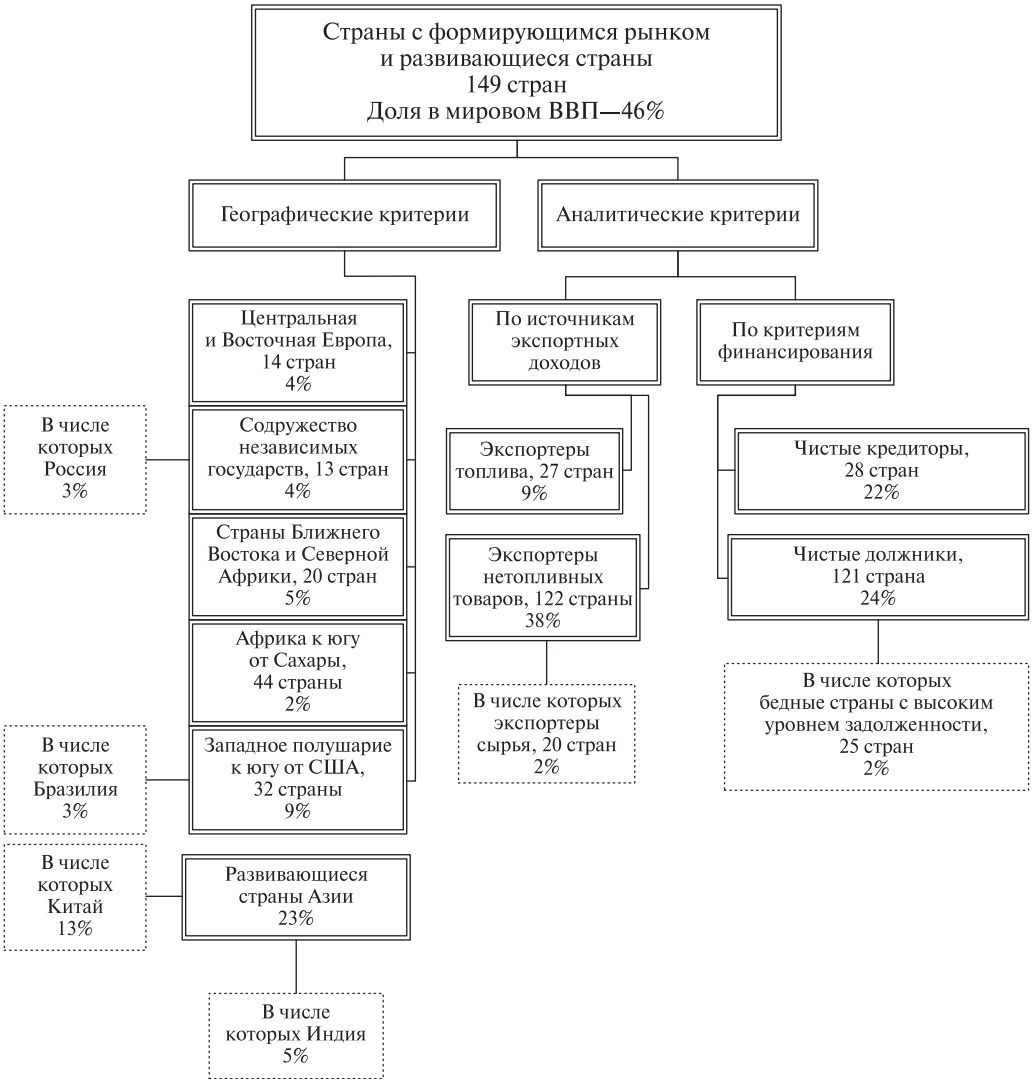
[1] Последние данные можно найти на сайте Евросоюза www.europa.com.

Наиболее важным методом классификации стран в международной экономике является их деление по уровню доходов на душу населения.

@ ***Валовой национальный доход* (*ВНД*) *на душу населения* (*gross national income per capita*)** – валовой национальный доход, поделенный на среднегодовую численность населения страны.

ВНД представляет собой сумму добавленной стоимости, произведенной всеми

Таблица 4.4. Классификация стран с формирующимся рынком и развивающихся стран



резидентами страны, плюс налоги, минус субсидии, плюс чистые доходы резидентов, получаемые из-за границы. ВНП рассчитывается в национальной валюте и конвертируется в доллары США по среднему официальному курсу за текущий и предыдущие два года. ВНД и население каждой страны оцениваются ежегодно, и соответственно, ВНД на душу населения также изменяется. Данные об уровне дохода, приведенные далее, приблизительные[1].

Мировой банк, статистика которого охватывает 210 стран с населением более 30 тыс. человек, выделяет несколько основных групп стран по уровню доходов (табл. 4.5):

[1] Последние данные можно найти на сайте Мирового банка http://data.worldbank.org/about/country-classifications.

- страны с низким уровнем доходов (low-income countries);
- страны со средним уровнем доходов (middle-income countries);
- страны с высоким уровнем доходов (high-income countries).

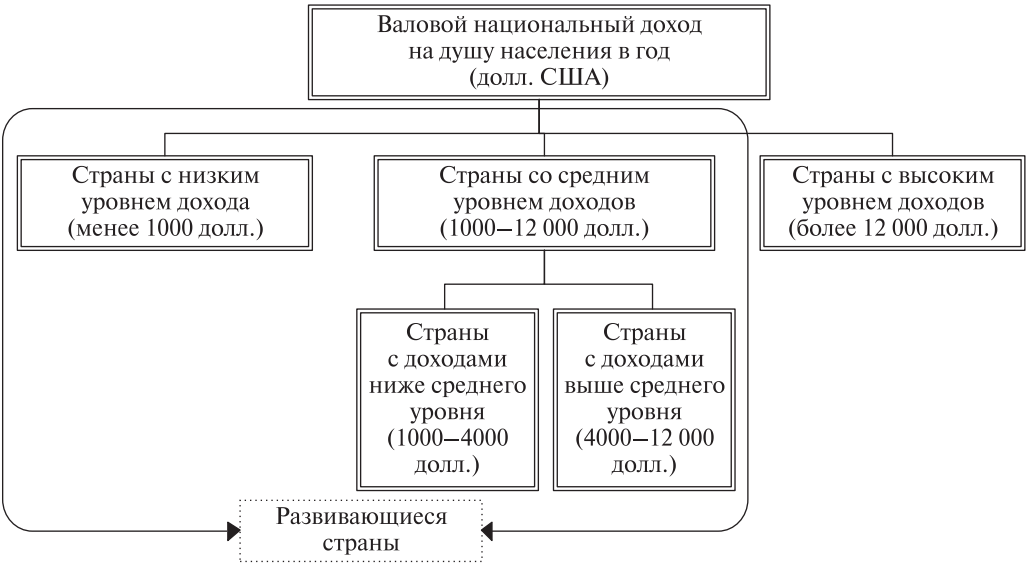
Страны со средним уровнем доходов далее подразделяются на страны с доходами ниже среднего уровня (lower middle-income countries), страны с доходами выше среднего уровня (upper middle-income countries). Хотя уровень доходов на душу населения считается только одним из нескольких показателей уровня развития страны, страны с низким и средним уровнем доходов иногда условно называются развивающимися странами.

Смысл классификации Мирового банка заключается в определении стран, которым следует выдавать кредиты на более льготных условиях, чем рыночные. Отнесение той или иной страны к той или иной группе предоставляет либо закрывает ей доступ к льготному финансированию со стороны мирового сообщества, получению безвозмездной помощи от развитых стран, определенным видам кредитов от международных организаций. Зачастую страны борются за включение в группу стран с низким уровнем доходов, поскольку это позволяет ей получать гранты и беспроцентные кредиты от международных финансовых организаций.

В рамках Всемирной торговой организации статус развивающейся страны приобретается членами в результате переговоров с другими странами-членами. Если страна хочет считаться развивающейся она должна провести переговоры с другими странами, которые могут согласиться или не согласиться с этим предложением. Чаще всего статус развивающейся страны выторговывается в процессе присоединения к ВТО взамен на уступки по доступу на рынок.

Уровень доходов является только одним из показателей уровня развития. Другим служит диверсификация производства и экспорта. Страна с высоким уровнем дохода может быть развивающейся, если этот доход зависит от производства и экспорта ограниченного круга товаров. Например, большинство стран Ближнего

Таблица 4.5. Классификация стран по уровню доходов



Востока (Саудовская Аравия, Кувейт, Катар, Бахрейн и др.) имеют очень высокий уровень доходов на душу населения за счет добычи и экспорта нефти, но не могут считаться развитыми странами, поскольку их экономика недиверсифицированна.

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. Россия относится к странам с доходами выше среднего уровня, правда ближе к началу этой группы. По сравнению с мировыми показателями исторически Россия всегда была страной со средним уровнем доходов.

Существуют и другие классификации стран по уровню развития. Например, развитие может определяться как некоторый синтетический показатель или индекс, включающий помимо чисто экономических также неэкономические показатели, такие как уровень счастья (happiness) людей или размеры преступности.

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 и Китай 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.

Исторически роль отдельных стран и регионов сильно изменялась. Наиболее полное исследование эволюции мировой экономики в течение двух тысяч лет нашей эры было подготовлено в рамках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)[1] .

Начиная с I века нашей эры вплоть до начала XIX века Китай и Индия производили до половины мирового ВВП, но затем потеряли свою экономическую значимость, хотя в последние десятилетия их доля опять растет. Западная Европа наращивала свой вес в международной экономике с 20% до примерно трети в начале XX века, но затем опять откатилась на уровень 20%, как и в XVI–XVIII веках. США появились как сколько-нибудь значимая сила в международной экономике только с конца XIX века. Африка, игравшая в средние века относительно весомую роль, полностью утратила свои позиции. Россия и страны постсоветского пространства играли наибольшую роль в первые послевоенные годы, когда их доля достигла почти что 10% (табл. 4.6).

[1] *Maddison Agnus*. Contours of the World Economy 1-2030 AD: Essays in MacroEconomic History. Oxford: Oxford University Press, 2007, www.ggdc.net/maddison.

Таблица 4.6. Эволюция роли стран в международной экономике (% от мирового ВВП)

	I	1000	1500	1600	1700	1820	1870	1913	1950	1973	2010
Западная Европа	10,8	8,7	17,8	19,8	21,9	23,0	33,0	33,0	26,2	25,6	17,1
Англия			1,1	1,8	2,9	5,2	9,0	8,2	6,5	4,2	2,8
Франция			4,4	4,7	5,3	5,1	6,5	5,3	4,1	4,3	2,8
Германия			3,3	3,8	3,7	3,9	6,5	8,7	5,0	5,9	3,4
Италия			4,7	4,4	3,9	3,2	3,8	3,5	3,1	3,6	2,3
США			0,3	0,2	0,1	1,8	8,8	18,9	27,3	22,1	18,6
Россия и бывший СССР	1,5	2,4	3,4	3,5	4,4	5,4	7,5	8,5	9,6	9,4	4,4
Азия	75,1	67,6	61,9	62,5	57,7	56,4	36,1	22,3	15,4	16,4	30,9
Япония	1,2	2,7	3,1	2,9	4,1	3,0	2,3	2,6	3,0	7,8	5,7
Китай	26,1	22,7	24,9	29,0	22,3	32,9	17,1	8,8	4,5	4,6	17,5
Индия	32,9	28,9	24,4	22,4	24,4	16,0	12,1	7,5	4,2	3,1	6,7
Африка	6,9	11,7	7,8	7,1	6,9	4,5	4,1	2,9	3,8	3,4	3,4
Латинская Америка	2,2	3,9	2,9	1,1	1,7	2,2	2,5	4,4	7,8	8,7	7,9
Другие страны	3,5	5,7	5,9	5,8	7,3	6,7	8,0	10,0	9,9	14,4	17,7
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Определение доли отдельных стран в международной экономике должно происходить на базе некоторого агрегированного показателя. Несколько таких показателей рассчитываются независимыми исследовательскими центрами на базе разных методологий. Однако помимо чисто статистических показателей в расчет должен приниматься также и некоторый элемент, согласованный на основе многосторонних переговоров между странами и отражающий их политический вес в международной экономике. Более того, относительный вес отдельных стран меняется со временем, поскольку одни страны развиваются быстрее, другие медленнее, одни более подвержены кризисам и циклическим колебаниям, другие менее и т.д. Возникают новые экономические потоки, которые приобретают значительный вес в международной экономике (например, переводы мигрантов), другие показатели отмирают (например, доля золота в валютных резервах), что должно учитываться при оценке веса отдельных стран. Поэтому необходима периодическая переоценка их относительного веса с учетом изменяющейся международной экономической ситуации.

Наиболее полную оценку роли отдельных стран в международной экономике 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. Оценка удельного веса отдельных стран приведена в *технической вставке 4.1.*

На долю крупнейших стран – США, Китая и Японии – приходится 30% международной экономики (табл. 4.7). Удельный вес первых десяти стран составляет примерно 40%, первых двадцати – 75, первых пятидесяти – примерно 90%. Остальные страны занимают менее 10%. На Россию приходится 2,4%, по экономическим размерам Россия чуть меньше Италии, сопоставима с Канадой и чуть больше Испании, Индии и Кореи. Экономика России в 7 раз меньше экономики США, в 3 раза меньше экономики Китая и Японии и в 2 раза меньше экономики Германии и Великобритании.

Техническая вставка 4.1. Методология оценки роли страны в международной экономике

Доля = (0,5 × ВВП + 0,3 × Открытость + 0,15 × Вариативность + 0,05 × Резервы)

При рассмотрении доли страны в совокупной квоте МВФ и, следовательно, в международной экономике используются только четыре переменные, с определенными весами, в сумме дающие единицу 0,5 + 0,3 + 0,15 + 0,05 = 1.

* ВВП (*GDP*) – средневзвешенное между ВВП каждой страны, переведенном в доллары по рыночному курсу национальной валюты (вес 0,6), и ВВП, переведенном в доллары по паритету покупательной способности валют (вес 0,4).

* Открытость (*openness*) – среднегодовая сумма текущих платежей и текущих поступлений (по торговле товарами, услугами, движению доходов и переводов) за последние пять лет.

* Вариативность (*variability*) – стандартное отклонение текущих поступлений и чистых потоков капитала от центрального трехгодичного тренда за тринадцатилетний период.

* Резервы (*reserves*) – среднегодовые официальные валютные резервы (иностранная валюта, запасы СДР, резервная позиция в МВФ и денежное золото).

* К рассчитанным по этой формуле долям применяют фактор сжатия (*compression factor*) K = 0,95, чтобы сократить дисперсию рассчитанных квот и влияние размерности на результат расчетов. Затем рассчитанные квоты масштабируются к 100.

Расчетные удельные веса 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.

Таблица 4.7. Доля стран в международной экономике на базе квот стран в МВФ[1] (%)

1	США	17,8	18	Сингапур	1,2	35	ОАЭ	0,6
2	Китай	7,5	19	Швейцария	1,2	36	Финляндия	0,5
3	Япония	7,0	20	Турция	1,2	37	Чехия	0,5
4	Германия	5,9	21	Ирландия	1,1	38	Люксембург	0,5
5	Великобритания	4,6	22	Швеция	1,0	39	Португалия	0,5
6	Франция	4,2	23	Польша	0,9	40	Нигерия	0,5
7	Италия	3,1	24	Индонезия	0,9	41	Венесуэла	0,5
8	Россия	2,4	25	Саудовская Аравия	0,9	42	Филиппины	0,4
9	Канада	2,4	26	Австрия	0,8	43	Израиль	0,4
10	Испания	2,2	27	Малайзия	0,8	44	Венгрия	0,4
11	Индия	2,2	28	Таиланд	0,8	45	Алжир	0,4
12	Корея	2,2	29	Норвегия	0,8	46	Египет	0,4
13	Бразилия	2,0	30	Дания	0,8	47	Чили	0,4
14	Нидерланды	1,9	31	Иран	0,6	48	Пакистан	0,4
15	Мексика	1,9	32	Аргентина	0,6	49	Колумбия	0,4
16	Бельгия	1,4	33	ЮАР	0,6	50	Румыния	0,4
17	Австралия	1,3	34	Греция	0,6			

[1] Квоты стран в МВФ периодически пересматриваются в соответствии с изменяющимся весом стран в международной экономике. Последние данные можно найти на сайте МВФ www.imf.org.

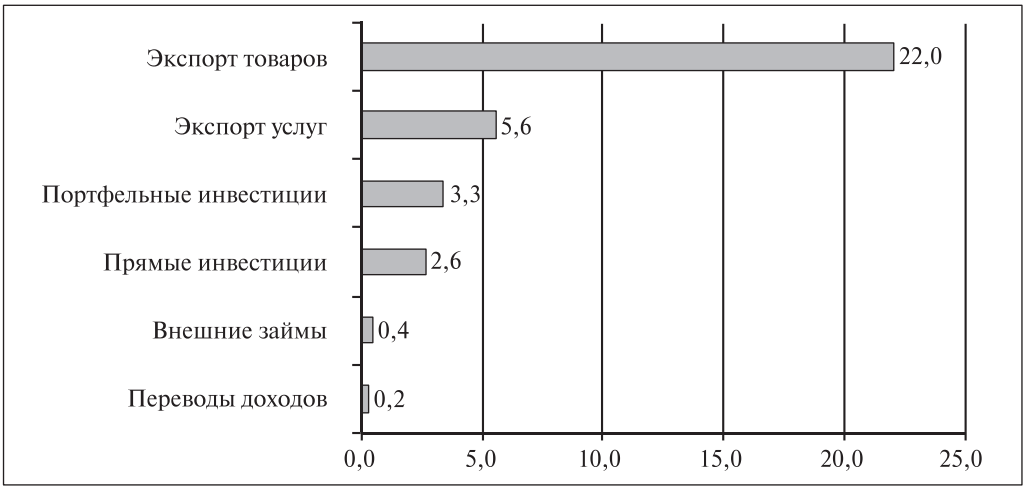
ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Конкретные формы международных экономических отношений, в которых проявляется международная экономика, включают международную торговлю (товарами и услугами), международное движение факторов производства (капитала, рабочей силы, технологии), международную торговлю финансовыми инструментами (валютой, ценными бумагами, деривативами и кредитами), международные расчеты. Значение отдельных форм, их удельный вес и влияние на международную экономику различны. Определить их относительный вес не всегда возможно. Приблизительное представление об этом дает сводный платежный баланс всех стран мира. Он показывает потоки платежей за год по каждой регистрируемой форме международной экономики. Например, платежи за экспорт и импорт товаров и услуг, переводы мигрантов, прямые и портфельные зарубежные инвестиции, полученные и предоставленные кредиты. Потоки, показанные в платежном балансе, агрегируются в запасы на конец года. Например, поток прямых инвестиций в размере 100 млн долл. увеличивает их накопленный запас с 1000 до 1100 млн долл. Некоторые формы международной экономики невозможно отследить по платежному балансу. Например, функционирование международного валютного рынка или перекрестное финансирование между частными компаниями и банками не полностью отражено в статистике.

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 1970-е гг. основное международное перемещение капитала происходило в форме прямых зарубежных инвестиций, то с конца прошлого века 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 4.1, в процентах от мирового ВВП.

Рис. 4.1. Отдельные формы международных экономических отношений (в % от мирового ВВП, среднее значение за 2000–2010 гг.)



Сводный платежный баланс всех стран мира включает данные только по некоторым формам международных экономических отношений между странами в рамках международной экономики. Однако очевидно, что из числа форм, данные по которым улавливаются платежным балансом, наибольшую роль играет международная торговля товарами – экспорт товаров составляет более пятой части мирового ВВП. На следующем месте по значимости следуют экспорт услуг, портфельные и прямые инвестиции, международные займы и международные переводы доходов. Поэтому следующие разделы учебника будут посвящены изучению конкретных проявлений международной экономики, в частности теории и практике международной торговли товарами и услугами, а также международному движению капитала (портфельных и прямых инвестиций), как ее основным формам.

ОБЪЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Номинальный стоимостной объем международной торговли обычно выражается в долларах США в текущих ценах и поэтому сильно зависит от динамики 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 стоимостной объем международной торговли имеет долгосрочную тенденцию к росту.

Расчет экспорта и импорта каждая страна ведет в натуральных и стоимостных показателях. Стоимостные показатели обычно выражаются 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 определяется в мировых ценах на момент пересечения товаром границы на базе ФОБ – 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 транспортировка морем. Различия между ценой ФОБ и ценой СИФ в соответствии с общепринятыми правилами толкования международных коммерческих терминов «Incoterms» суммированы в таблице 4.8.

Таблица 4.8. Стоимостная база экспорта и импорта

Расходы	Экспорт ФОБ	Импорт СИФ
Цена товара		
Доставка в порт		
Погрузка на судно		
Страховка		
Фрахт судна		
Прочие сборы		

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 факторов производства, обладающих международной мобильностью (капитала, рабочей силы). Например, по-

ставка в Россию оборудования для предприятия, принадлежащего западногерманской 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).

На протяжении многих лет международная торговля продолжает оставаться одним из наиболее динамичных секторов макроэкономики в целом. По темпам роста она превосходит аналогичные показатели мирового промышленного производства. Темпы развития внешней торговли различны между группами стран. Темпы роста внешней торговли развивающихся стран стабильно превосходили темпы роста торговли развитых стран. Высокие темпы развития международной торговли отражают общемировые тенденции углубления разделения труда, специализации и кооперирования производства[1].

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*** – распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку.

Территориальная географическая структура торговли обычно обобщает данные о международной торговле стран, принадлежащих к одной части света (Африка, Азия, Европа) либо к укрупненной группе стран (страны с развитой экономикой и страны с формирующимся рынком, развивающиеся страны). Организационная географическая структура показывает распределение международной торговли либо между странами, принадлежащими к отдельным интеграционным и иным торгово-политическим объединениям (государства Европейского Союза, страны СНГ и АСЕАН), либо между странами, выделенными в определенную группу в соответствии с тем или иным аналитическим критерием.

Доля отдельных стран меняется каждый год (табл. 4.9). Последнюю информацию можно найти на сайте Всемирной торговой организации (www.wto.ortg).

Основной объем международной торговли приходится на страны с развитой экономикой, хотя их доля несколько сокращается за счет роста удельного веса стран с формирующимся рынком и развивающихся стран. Среди развивающихся стран наиболее быстрые темы роста отмечены в новых индустриальных государствах Азии (Китае, Индии, Корее, Сингапуре, Гонконге) и некоторых странах Латинской Америки. В большинстве случаев крупнейшие экспортеры являются и крупнейшими импортерами на мировом рынке.

@ ***Товарная структура международной торговли*** – это состав экспорта и импорта по основным товарным группам в соответствии с принятой международной классификацией.

[1] Последние данные о темпах и объемах международной торговли можно найти на сайтах международных экономических организаций, таких как ВТО (www.wto.org) и МВФ (www.imf.org), Мировой банк (www.worldbank.org) и ЮНКТАД (www.unctad.org).

Таблица 4.9. Доля отдельных стран в международной торговле в 2010 г. (%)

Доля в мировом экспорте	%	Доля в мировом импорте	%
1 Германия	9,1	1 США	13,2
2 Китай	8,9	2 Германия	7,3
3 США	8,0	3 Китай	6,9
4 Япония	4,9	4 Япония	4,6
5 Нидерланды	3,9	5 Франция	4,3
6 Франция	3,8	6 Великобритания	3,8
7 Италия	3,3	7 Голландия	3,5
8 Бельгия	3,0	8 Италия	3,4
9 Россия	2,9	9 Бельгия	2,9
10 Великобритания	2,9	10 Корея	2,7
11 Канада	2,8	11 Канада	2,5
12 Корея	2,6	12 Испания	2,4
13 Гонконг	2,3	13 Гонконг	2,4
14 Сингапур	2,1	14 Мехико	2,0
15 Саудовская Аравия	2,0	15 Сингапур	1,9
16 Мексика	1,8	16 Индия	1,8
17 Испания	1,7	17 Россия	1,8
Другие страны	34,0	Другие страны	32,5

Данные о товарной структуре международной торговли в мире очень неполные. Для классификации отдельных товаров в международной торговле обычно используется Гармонизированная система описания и кодирования товаров. Наиболее значимой тенденцией являются рост удельного веса торговли продукцией обрабатывающей промышленности сокращение доли сырья и продовольствия (табл. 4.10).

Таблица 4.10. Доля отдельных товаров в международной торговле в 2010 г. (%)

Группа товаров	%
Топливо	18
Химические товары	11
Офисное и телекоммуникационное оборудование	10
Сельскохозяйственные товары	9
Автомобили	8
Текстиль и одежда	4
Чугун и сталь	4
Другие товары	37
Итого	100

Эта тенденция характерна как для стран с развитой экономикой, так и для государств с формирующимся рынком и развивающихся стран и является следствием внедрения ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий. Наиболее значительной группой товаров в рамках продукции обрабатывающей промышленности являются оборудование и 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 включают продовольствие и напитки, минеральное топливо и прочее сырье, исключая топливо.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Цены в международной торговле образуются в результате взаимодействия спроса и предложения на конкретный товар, услугу или фактор производства.

@ ***Мировая цена*** **(*world price*)** – цена крупных, систематических и устойчивых экспортных или импортных сделок, совершаемых на обычных коммерческих

условиях в основных центрах международной торговли известными фирмами-экспортерами и импортерами соответствующей продукции.

Детали ценообразования являются предметом международного маркетинга. В международной экономике к основным ценообразующим факторам относятся:

- Уровень издержек на последнюю единицу товара – это минимальная цена, по которой продавец (экспортер) готов продать (экспортировать) товар.
- Стоимостная оценка полезности последней единицы товара покупателем – это максимальная цена, которую покупатель (импортер) будет готов заплатить за товар.
- Изменение валютного курса и соответствующее изменение покупательной способности валют в разных странах.
- Эластичность спроса и предложения по цене разных товаров и товарных групп.
- Соотношение темпов инфляции в разных странах, изменение внутренних цен на отдельные товары и товарные группы.
- Место и время продажи товара, характер рынка, условия конкретной сделки, соотношение сил между экспортером и импортером.

Строго говоря, мировая цена – это разновидность рыночной цены, устанавливаемой на мировом рынке конкретного товара. В отличие от внутренней цены товара мировая цена обычно не отражает единичную сделку в определенной точке в фиксируемый момент времени. Мировая цена – это более агрегированный показатель, отражающий среднюю цену многих сделок между резидентами и нерезидентами на определенный товар в течение некоторого промежутка времени.

РЕЗЮМЕ

1. Международная экономика прошла в своем развитии несколько этапов. Как явление она возникла в Римской империи, в которой уже были развиты ее основные формы – международная торговля товарами и услугами, движение труда и капитала, интеграция. В последующем эволюция международной экономики отражала уровень развития производительных сил ведущих стран мира и прошла через эпохи агарной экономики, продвинутой аграрной экономики, меркантилизма и капитализма. Наиболее быстрыми темпами международная экономика развивалась в капиталистический период, особенно в 1870–1913 и 1950–1973 гг.

2. В международной экономике в аналитических и практических целях различают группы стран с развитой экономикой, страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны. 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 низкими, средними и высокими доходами. Относительная доля отдельных стран может быть определена только на основе набора экономических показателей с поправкой на экспертную оценку влияния каждой из них на международную экономику.

3. Судя по номинальным стоимостным объемам, фиксируемым в платежном балансе стран, 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 ФОБ, импорт – на базе СИФ. Германия, Китай и США поставляют треть мирового экспорта. Основные товары в международной торговле – это топливо и химикаты, телекоммуникационное оборудование.

4. Ценообразование в международной торговле происходит в целом по тем же правилам, что и на внутреннем конкурентном рынке – на основе соотношения спроса и предложения на конкретный товар. Минимальной ценой экспортного предложения является уровень издержек производителя на последнюю единицу товара. Максимальной ценой импортного спроса – стоимостная оценка импортером полезности последней единицы импортируемого им товара.

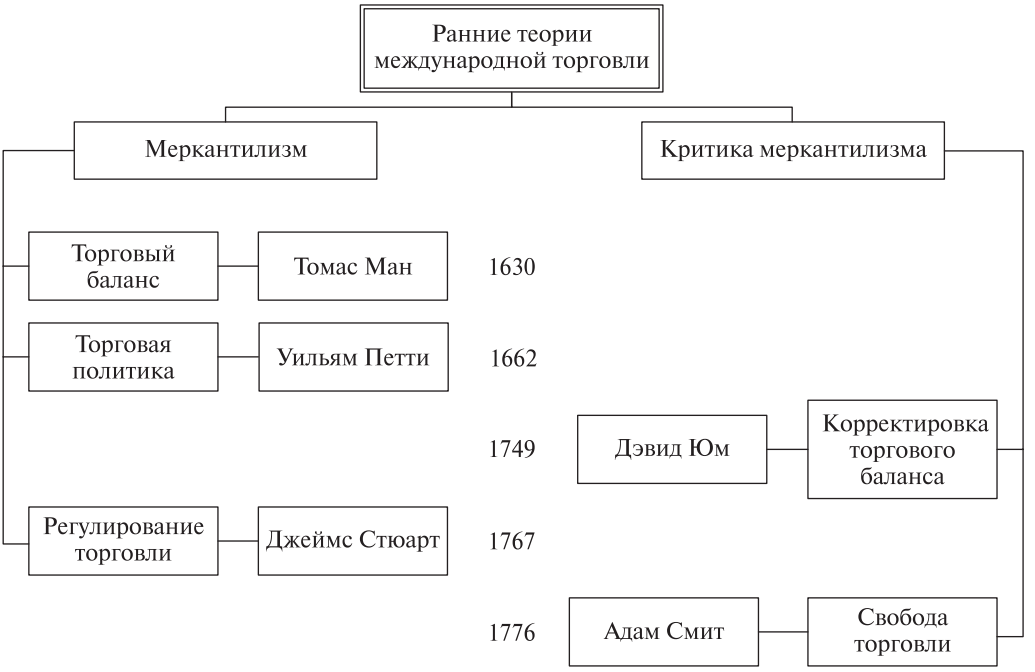
Раздел II

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Глава 5

МЕРКАНТИЛИЗМ И ЕГО КРИТИКА

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Меркантилизм
Торговый баланс
Активная экспортная политика

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

ИСТОРИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

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.

@ ***Меркантилизм* (*mercantilism*, от итал. mercantile – торговец)** – экономическая школа, объяснявшая международную торговлю необходимостью поддержания активного торгового баланса и накопления золота как основы национального благосостояния.

Меркантилистская школа в области внешней торговли выдвинула три основные идеи: количество золота и серебра – показатель богатства страны, его источник – превышение экспорта над импортом, то есть положительный торговый баланс; задача государства – обеспечение положительного баланса и тем самым накопление золота и серебра. Эти идеи возникли в определенном историческом контексте. Идея торгового баланса впервые появилась в XV–XVI веках, но оформилась концептуально только столетием позже.

1630 год. Во Франции кардинал Ришелье подавляет заговор Марии де Медичи, в Испании Тирсо де Молина пишет первую пьесу о Дон Жуане, в Голландии Рубенс заканчивает картину «Благословение мира». В Италии начинается период высокого барокко и изобретатель телескопа Галилео Галилей пишет книгу в защиту учения поляка Коперника об обращении небесных тел. В России Михаил, первый царь династии Романовых, пытается восстанавливать порядок после «смутного времени». В Англии монархии Стюартов удается подписать договор об окончании войны с Францией, но буржуазная революция зреет исподволь. Несколько английских учителей математики одновременно, но независимо друг от друга, изобретают логарифмическую линейку. Пуритане бегут от абсолютизма в Англии в Новую Англию, в Бостон, в колонии Массачусетского залива. А в лондонском сити Томас Ман пишет книгу «Богатство Англии во внешней торговле»[1], которой суждено было стать первым теоретическим трудом по теории международной торговли (*биографическая вставка 5.1*).

Живя в эпоху, когда европейские государства беспрерывно воевали между собой и когда основным признаком богатства было накопленное золото, Ман был теоретиком развитого меркантилизма. Понятия вывоза и ввоза товара были уже хорошо известны, их разность составляла торговый баланс. При двусторонней торговле с каждой отдельной страной торговый баланс должен быть положительным, чтобы обеспечить приток зо-

[1] *Mun Thomas.* England's Treasure by Foreign Trade (New York, 1895). P. 7–27. Reprinted in Eugen Weber, ed., The Western Tradition, Vol. II, 4th ed. (Lexington, MA; D. C. Heath, 1990). P. 399–407; Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУ ВШЭ, 2006. В открытом доступе на http://seinst.ru/page85.

Биографическая вставка 5.1

Томас Ман (Thomas Mun), 1571–1641

Британский экономист, писатель, член британского совета по торговле. Коренной лондонец, Т. Ман происходил из старой семьи ремесленников и торговцев. Он был воспитан в семье отчима, богатого купца и одного из основателей Ост-Индской торговой компании, которая возникла в 1600 г. Быстро разбогател и в 1615 г. был избран в совет директоров Ост-Индской компании и вскоре стал активнейшим защитником ее интересов в парламенте и в печати. Ман был отнюдь не заурядным купцом, он был стратегом торговли, слово, которое в XVII–XVIII веках в Англии отождествлялось с экономикой. Возникший в начале 1620-х годов финансовый кризис заставил английские власти создать специальную государственную комиссию по торговле, в которую вошел Ман. Комиссия разработала основные принципы экономической политики английского меркантилизма: вывоз сырья был запрещен, а вывоз готовых изделий, наоборот, поощрялся, в том числе путем государственных субсидий. Англия захватывала все новые и новые колонии, которые давали промышленникам дешевое сырье, купцам – прибыли от транзитной и посреднической торговли сахаром, шелком, пряностями, табаком. На импорт налагались пошлины, что содействовало росту отечественного производства. Целью такой политики было увеличение притока драгоценных металлов в страну.

Символично, что Ман, идеолог меркантилизма, похоронен в центре делового Лондона в алтаре Святой Елены (Chancel of St. Helens) в Сити, буквально у подножия знаменитого офисного небоскреба в форме огурца Мэри-Экс, который изображен на большинстве фотографий делового Лондона.

лота в страну. Ман впервые ввел понятие торгового баланса страны в целом. Для процветания нации имел значение положительный характер оборота в целом, а не отдельных двусторонних потоков. Он также показал, что ввоз товаров, который вроде бы приводит к потере золота (валюты), на самом деле стимулирует экспорт, поскольку у торговых партнеров оказываются деньги на его оплату. Тем самым деньги создают торговлю. Ман также предвосхитил то, что сегодня называется *business management* – он привел в своей книге 12 черт идеального международного торговца (*немного о неизвестном 5.1*).

В 1662 г., через 32 года после «Богатства Англии во внешней торговле» Мана, Россия ведет Ливонскую войну с Литвой, Польшей и Швецией за выход к Балтийскому морю. Второй царь династии Романовых, Алексей Михайлович, поощряет промышленную деятельность, покровительствует отечественной торговле, защищает ее от конкуренции иностранных товаров. Этим целям служили Таможенный (1663 г.) и Новоторговый (1667 г.) уставы, содействовавшие росту и внешней торговли на основах протекционизма и меркантилизма. Однако денежная реформа – выпуск медных денег, приравненных к серебряным, что обесценило рубль – спровоцировала «медный бунт», восстание городских низов против денежной реформы. Бунт был подавлен стрельцами под руководством князя Ивана Хованского, а медные деньги – отменены. Степан Разин становится атама-

Немного о неизвестном 5.1

Ман написал только два сочинения, которые с большой натяжкой можно считать экономическими. Он не преследовал задачу создания стройной экономической теории, а скорее чисто практические цели, защищая интересы своего бизнеса. Первое сочинение, с длинным названием «Рассуждение о торговле Англии с Ост-Индией, содержащее ответ на различные возражения, которые обычно делаются против нее», было опубликовано в 1621 г. и направлено против критиков Ост-Индской компании. Критики утверждали, что компания наносит Англии ущерб, поскольку вывозит серебро (bullion) для закупки индийских товаров в Индии, что представляет собой утечку денег из Англии. Ман показал, что серебро не пропадает, и торговля, напротив, ведет к росту благосостояния, поскольку Англия закупает товары в Индии значительно дешевле, чем в Турции или других странах, и перепродает часть их них в другие европейские страны за серебро и золото. Уже в этом памфлете Ман впервые систематически изложил основные постулаты меркантилизма.

Однако Ман в большей степени известен вторым памфлетом – «Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства». Заглавие сочинения, изданного только в 1664 г., через 24 года после смерти Мана, но написанного в 1630 г., отражает его основную идею. В памфлете сжато изложена суть меркантилизма: богатство заключается в накопленном количестве золота и серебра. Страна должна увеличивать свое богатство путем торговли, обеспечивая превышение вывоза товаров над ввозом. Производство – не более чем средство увеличения экспорта и получения большего количества золота и серебра в качестве оплаты за него.

ном. Во Франции Мольер пишет комедию «Школа жен» (L'école des femmes), а философ, математик и физик Блез Паскаль изобретает средство передвижения для современного города – линии «многоместных карет», омнибусов, которые стали следовать по парижским улицам согласно расписанию и с остановками. В Голландии Рембрандт пишет знаменитый групповой портрет – синдики, старшины корпорации цеха суконщиков, сидящие за столом в официальных черных костюмах.

В Англии в 1662 г. Уильям Петти, бывший врач при главнокомандующем английской армией в Ирландии Оливере Кромвеле, публикует «Трактат о налогах и сборах»[1], в котором целую главу посвятил таможенным пошлинам и вольным гаваням (*биографическая вставка 5.2*).

С точки зрения Петти, прямого запрещения импорта быть не должно до тех пор, пока он существенно не превысит экспорт. Запрещение же вывоза денег, поскольку проведение его в жизнь почти невозможно, не имеет никакого смысла и бесполезно. Петти не ставит под сомнение необходимость механизма защиты внутреннего рынка, но заботится о его рационализации. Практически в каждой его фразе можно увидеть проблему, актуальную и сегодня – многие вопросы таможенной политики, рассматриваемые позже в этой книге, были актуальны уже тогда. Пошлины должны существовать, но их размеры должны быть таковы, чтобы людям было легче, безопаснее и выгоднее выполнять закон, чем нарушать его. Выделяют два критерия правильного размера пошлин: все предметы, готовые или созревшие для потребления, должны стать несколько дороже предметов, вы-

[1] *Petty William*. A Treatise of Taxes, and Contributions (1662). Русская версия: *Петти Уильям*. Трактат о налогах и сборах. Классика экономической мысли. Серия: Антология мысли. М.: ЭКСМО-Пресс, 2000.

Биографическая вставка 5.2

Уильям Петти (William Petty), 1623–1687

Полагают, что именно в армии Петти, доктор физики и профессор анатомии из Оксфордского университета, стал еще и экономистом. Надо было дать оценку стоимости трофеев и других движимых богатств, которые потенциально можно было бы захватить в Ирландии, и их последующего раздела между победителями. Кромвель поручил эту по сути эконометрическую задачу армейскому врачу, который блистательно с ней справился.

В 14 лет он ушел из дома и нанялся юнгой на корабль. Позже зарабатывал на жизнь черчением морских карт и службой в военном флоте. В 1647 г. Петти получил патент на изобретенную им копировальную машину. В1650 г. в возрасте 27 лет Уильям Петти защитил диссертацию на степень доктора физики, стал профессором анатомии и через год – врачом при главнокомандующем английской армией в Ирландии. С этого времени жизнь скромного медика кардинально изменилась. Впоследствии Петти – один из основоположников-первопроходцев классической политической экономии в Англии – занимался торговлей, служил в королевском флоте, изучал медицинские науки, читал физику и анатомию в Оксфорде, был членом парламента.

В основных работах: «Quantulumcunque or a tract concerning money» (1682 г.) и «Treatise of taxes and contributions» («Трактат о налогах и сборах») (1662 г.) Петти одним из первых выдвигает идею трудовой теории стоимости. Деньги ускоряют и облегчают обмен, но богатство страны не заключается в одних деньгах, и их излишек так же вреден для народного богатства, как и недостаток. Петти не поддерживает теорию торгового баланса. Он высказывается против регулирования уровня процентов и чрезмерного государственного вмешательства.

Похоронен Петти в аббатстве Ramsey в городе Hampshire на юге Англии. Только почти через 200 лет после его смерти один из дальних родственников Петти поставил на его могиле надгробную статую.

ращенных или произведенных внутри страны; все излишества, приводящие к роскоши или греху, облагаются таким налогом, который бы ограничил их потребление. Сегодня этот налог называют акцизом. Необходимо следить за тем, чтобы выгоднее было платить пошлины, а не ввозить товар контрабандным путем. Возникает проблема вольных гаваней, которые приносят скорее вред, а не пользу, так как позволяют обманным путем избежать уплаты пошлины. Уж не о свободных ли экономических зонах писал Петти?

Меркантилизм в теории международной торговли был подвергнут суровой критике шотландцем Дэвидом Юмом (*биографическая вставка 5.3*). «Деньги не колеса торговли, а смазка для них» – до боли знакомое выражение из небольшого письма философа естественного права, проще говоря физиократа, к французскому философу Шарлю Монтескье (Charles Montesquieu)[1] и эссе «О балансе торговли»[2]. Письмо было написано

[1] *Hume David* (1955). Writings on Economics, ed. Eugene Rotwein. Madison, WI: University of Wisconsin Press.

[2] Некоторые экономические сочинения Юма были изданы по-русски: *Юм Д.* Сочинения. (Серия «Философское наследие».) В 2-х т. М.: Мысль, 1965.

Биографическая вставка 5.3

Дэвид Юм (David Hume), 1711–1776

Философ, основатель школы скептицизма, родился в 1711 г. в Эдинбурге (Шотландия) в семье юриста, владельца небольшого поместья. Образование получил в университете Эдинбурга. Работал в дипломатических миссиях Англии в Европе. Начал философскую деятельность в 1739 г. В числе прочих работ Юм написал историю Англии в восьми томах. Будучи безусловным сторонником свободной торговли, Юм полагал, что промышленность, ремесло и торговля увеличивают как мощь государя, так и благосостояние подданных, а «политика, которая усиливает государство, обездоливая частных лиц, есть политика насилия». В вопросе о роли денег Юм придерживался количественной теории – ценность монет полностью зависит от их количества. Единственное, что объясняет изменение цен – это изменение количества денег в обращении. Когда количество увеличивается, то сначала поднимается цена какого-то определенного предмета, за ней следуют другие цены, и так далее, пока не устанавливается общий новый уровень цен. В такой момент прирост денег оказывает положительный эффект – спрос растет, и все стремятся ответить ему ростом производства продуктов.

В эссе «О налогах» 1752 г. Юм возражает против тезиса, что все налоги в конце концов собираются с земли и что по этой причине их следует заменить одним-единственным земельным налогом. Этот вопрос стал одним из самых главных для приверженцев нового экономического течения – физиократии.

В переписке 1776 г. Юм и Тюрго, тогдашний министр бюджета Франции, разработали идею рыночного механизма свободной конкуренции. Если имеется возможность свободного перелива капитала между отраслями и свободная конкуренция между ними, то норма прибыли на капитал во всех отраслях производства и торговли будет все время стремиться к среднему уровню и предложение будет удовлетворять спрос.

Юм похоронен в Эдинбурге, в самом центре которого, на Royal Mile, находится памятник ему, поставленный в 1977 г. Юм представлен в виде римского или греческого мыслителя, в тунике и в сандалиях.

в 1749 г., эссе – в 1752 г. Этот период ассоциируется в России с началом строительства Растрелли Большого дворца и Царского села в Санкт-Петербурге. В Англии Гендель первый в истории пишет музыку для духового оркестра, которая позже станет основной на всех парадах, – «Музыку для королевских фейерверков», в Германии уже совершенно слепой И.С. Бах шлифует прелюдии и фуги второго тома хорошо темперированного клавира, пишет последнюю мессу си-минор, но так и не успевает закончить «Искусство фуги». Во Франции наступает эпоха Просвещения: Жорж де Бюффон публикует первые три тома «Естественной истории, всеобщей и частной», в которой человек впервые отнесен к природе, а Дени Дидро (Denis Diderot) – резкое «Письмо о слепых в назидание зрячим», за которое попал на четыре месяца в тюрьму, где и выпестовал план первой многотомной энциклопедии.

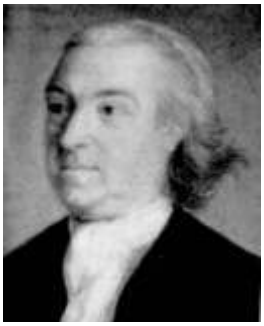
Обращаясь к Монтескье, французскому философу и правоведу, Юм показал, что взгляды меркантилистов упрощенно представляют себе богатство. Если активный торговый баланс обеспечивает уве-

личение количества денег в стране, то он также ведет и к росту цен внутри страны. В результате ее экспортные товары становятся дороже на внешнем рынке и теряют конкурентоспособность, экспорт снижается, что при неизменном импорте может привести к отрицательному сальдо торгового баланса и оттоку денег из страны, то есть результату, прямо противоположному позиции меркантилистов. При достаточно большом оттоке денег цены внутри страны снизятся, конкурентоспособность экспорта возрастет, торговый баланс опять станет положительным и деньги снова потекут в экономику.

Но меркантилизм не сдавался. Следующую веху в его теории поставил еще один шотландец Джеймс Стюарт (*биографическая вставка 5.4*), поздний меркантилист, своего рода экстремал. Через 137 лет после Мана, в 1767 г., Стюарт закончил фундаментальное «Исследование принципов политической экономии»[1], один из томов которого содержал три главы специально по вопросам внешней торговли. За это время в Англии успел родиться, открыть законы классической механики и умереть Ньютон, в России начать и не закончить реформы Петр I, а во Франции – началась и завершилась эпоха Просвещения. Время было непростым. Для экономии золота в Америке вводится запрет на импорт, приведший к бунту в Бостоне. Жан-Жак Руссо (Jean-Jacques Rousseau) покидает Францию, переезжает в Англию и публикует «Словарь музыки», а Кристоф Глюк (Kristof Glück) ставит в Вене новаторскую оперу «Альцеста». Изгнанный из Парижа Вольтер в местечке Фернэ под Женевой с французской стороны пишет и аноним-

[1] *Sir Steuart James*. An Inquiry into the Principles of Political Economy, 1767.

Биографическая вставка 5.4



Джеймс Стюарт (James Denham Steuart), 1712–1780

Выходец из семьи, занимавшей выдающееся положение в Шотландии, получил юридическое образование. Будучи приверженцем династии Стюартов, прожил в изгнании, в основном в Германии, с 1745 по 1763 г. Даже после возвращения гражданства Стюарт оставался под подозрением, что помогло конкурентам игнорировать его труды. Поэтому «Исследование о принципах политической экономии», опубликованное Стюартом в 1767 г., за девять лет до знаменитого произведения «Богатства народов» Адама Смита, никогда не пользовалось большим успехом в Англии. Книга Стюарта был первым системным трудом по политической экономии, включавшим вопросы международной экономики. Кроме того, помимо множества статей по теории денег, опубликованных на немецком и французском языках, Стюарт оставил предложения по унификации системы мер и весов, которые были опубликованы после его смерти.

Читая пять книг, из которых состоит «Исследование о принципах политической экономии» («Население», «Торговля и промышленность», «Деньги и монета», «Кредит и долги», «Налоги»), – писал выдающийся историк экономической мысли Йозеф Шумпетер, – «невозможно не поразиться тому, что в ряде случаев он обнаруживает оригинальность и глубину, превосходящие «Богатство народов», и одновременно некоторым явным ошибкам и неудачным формулировкам».

но публикует роман «Простодушный», в котором ставит проблему зла, исходящего от государства.

В основном труде Стюарта вопросам внешней торговли посвящено три полные главы. Пространственное название главы XXIII весьма характерно – «Когда страна обогатилась за счет взаимной торговли промышленными товарами с другими нациями, но баланс торговли оборачивается против нее, в ее интересах прекратить торговлю вообще». При этом возможно использовать три способа: отказаться вообще от отрасли, в которой иностранцы более конкурентны, и перебросить все силы на отрасль, которая конкурентна за рубежом; запретить импорт таких товаров; наложить на такие товары настолько высокие пошлины, чтобы сделать их дороже аналогичных национальных. В следующей главе Стюарт задается естественным вопросом – какой из этим методов более приемлем? В общем-то все. Государство обязано воспрепятствовать потере национального богатства, поэтому все три меры хороши. Стюарт вспоминает в этой связи даже Николо Макиавелли (Nicolo Machiavelli), итальянского историка и дипломата, которого можно считать первым политтехнологом. Но что если запрещенный импорт нужен национальному производителю, чтобы выпускать экспортные товары? Тогда только два выхода: продолжать производство за счет местных источников, пока их хватит, либо сократить производство такого товара до уровня, чтобы стало хватать национального сырья для его производства. Возможна и ситуация, что вся торговля обработанными товарами остановится и страны будут торговать только сырьем.

МЕРКАНТИЛИСТСКАЯ ШКОЛА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Меркантилисты придерживались статического взгляда на мир, который, с их точки зрения, располагал лишь ограниченным количеством богатства. Экономика в их понимании ограничивалась преимущественно сферой обращения, 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: производственного, аграрного и иностранных колоний. Торговцы рассматривались как наиболее важная для успешного функционирования экономической системы группа, а труд – как основной фактор производства.

Ассоциируя богатство стран с количеством золота и серебра, которым располагают страны, школа меркантилизма содержала несколько основных положений, содержащихся в области внешней торговли:

- *Поддержание положительного торгового баланса.* Страна должна вывозить товаров больше, чем ввозить, поскольку это обеспечивает приток золота в качестве платежей, что, в свою очередь, позволит увеличить внутренние расходы, производство и занятость. «Хотя королевство может быть обогащено дарами, полученными от других стран, или их грабежом, все же эти пути обогащения ненадежны и имеют малое значение. Поэтому обычным средством для увеличения нашего богатства и денег является

внешняя торговля. При этом мы должны постоянно соблюдать следующее правило: продавать иностранцам ежегодно на большую сумму, чем мы покупаем у них»[1].

• *Проведение активной экспортной политики*. Повышение стоимости экспорта возможно за счет роста обработки товаров, использования собственного международного транспорта, экономного внутреннего потребления собственных ресурсов, беспошлинного вывоза товаров, изготовленных из иностранного сырья, не слишком больших пошлин на отечественные товары, дабы сильно не удорожать их для иностранцев и не препятствовать этим их продаже.

• *Обеспечение притока денег в страну*. Главный источник притока денег – экспорт естественного богатства (того, что можно добыть из земли) и искусственного богатства – продуктов промышленности. «Важнейший и конечный результат торговли – не богатство в широком смысле слова, но главным образом изобилие серебра, золота и драгоценных камней, которые не гибнут, не так изменчивы, как прочие товары, но являются всегда и повсюду богатством, тогда как обилие вина, хлеба, дичи, мяса и т. п. – богатства лишь здесь и теперь, так что производство и торговля такими товарами, которые наполняют страну золотом, серебром, драгоценными камнями и т.п., выгоднее всех других»[2]. Дополнительный источник денег – реэкспорт товаров, которые можно купить в одних странах дешево, но продать дороже в других.

• *Проведение протекционистской политики*. Государство с помощью тарифов, квот и других инструментов торговой политики регулирует внешнюю торговлю путем увеличения экспорта и сокращения импорта с целью обеспечения позитивного торгового сальдо. «Что касается запрещения импорта, то я утверждаю, что его не должно быть до тех пор, пока он не превысит значительно наш экспорт. Ибо если считать невыгодным для нас отдавать хорошее сукно за порождающее дебоширство вино, то все же лучше будет отдавать его за вино или за что-нибудь худшее, чем приостановить его производство»[3].

• *Стимулирование производства и экспорта промышленных товаров и готовых изделий*. От их продажи государство получает больше денег, чем от вывоза сырья. Вывоз сырья должен быть запрещен или строго ограничен. Возможен беспошлинный импорт сырья, которое не добывается внутри страны, что позволит сберечь запасы золота и держать низкими экспортные цены на готовую продукцию. «Можно больше заработать промышленностью, чем сельским хозяйством, а торговлей больше, чем промышленностью»[4]. «Все добытые в стране товары следует использовать для собственной переработки, поскольку стоимость конечных товаров выше, чем сырья»[5].

• *Запрет на всякую торговлю колоний с иными странами, кроме метрополии*. Только метрополия может перепродавать колониальные товары за рубеж, и вво-

---

[1] *Ман Т.* О богатстве Англии во внешней торговле, 1630 // Цит. по изданию «Меркантилизм» / Под ред. И.С. Плотникова. Л.: Огиз-Соцэкгиз, 1935.

[2] *Петти У.* Политическая арифметика, 1676 // Цит. по изданию «Меркантилизм» / Под ред. И.С. Плотникова. Л.: Огиз-Соцгиз, 1935.

[3] *Петти У.* Трактат о налогах и сборах, 1662 // Цит. по изданию «Антология экономической классики» // Под ред. И.А. Столярова. МП: Эклнов, 1993.

[4] *Petty W.* Political arithmetic // Цит. по изданию «Меркантилизм» / Под ред. И.С. Плотникова. Л.: Огиз-Соцгиз, 1935.

[5] *Фон Хорник В.Ф.* Австрия превыше всего, если она того пожелает // Цит. по История экономических учений. М.: ИНФРА-М, 2003.

дить в колониях запрет на производство готовых товаров, превращая их тем самым в поставщиков сырья в метрополии. «Наши колонии в Новой Англии, Виргинии, Гренландии, на Летних островах и Ньюфаундленде обладают большими рыбными богатствами и могут дать работу для поддержания большого числа бедных и для увеличения нашей падающей торговли. Если мы станем складом для иностранного зерна, индиго, пряностей, шелка-сырца, хлопка или какого-либо другого товара, ввозимого из-за границы, то это увеличит судоходство, торговлю, количество денег в стране и королевские таможенные пошлины при вывозе этих товаров снова в места, где в них нуждаются. Такого рода торговля послужила главной причиной возвышения Венеции, Генуи, Нидерландов и некоторых других стран, а Англия для такой цели расположена наиболее удобно и не нуждается для этого ни в чем, кроме прилежания и старания своих подданных»[1].

- *Запрет на вывоз денег частными лицами и контроль за использованием золота и серебра*.

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.

Недооцененная и плохо понятая по сей день, школа меркантилизма дала несколько ясных установок в области торговой политики: экспорт – хорошо, импорт – плохо; экспорт надо поощрять, импорт – ограничивать; цель внешней торговли – приток валюты; своего производителя надо защищать от чужого; нежелательный импорт надо запрещать; экспортировать надо готовые товары, импортировать сырье, торговый баланс должен быть положительным; больше валюты – богаче страна. Или, если переписать по-научному, для обеспечения благосостояния страны необходимо накапливать резервные активы, поддерживать положительное сальдо по текущим операциям платежного баланса. В этих целях государство проводит политику протекционизма: стимулирует экспорт путем поддержки национальных производителей и ограничивает импорт. Только ясные и простые в исполнении идеи могли продержаться на протяжении пяти столетий! С XVI до конца XVIII века они полностью доминировали в теории и практике внешней торговли. Став в XIX – начале XX века основным объектом теоретических баталий между сторонниками протекционизма и свободы торговли, они в несколько видоизмененной форме продолжали применяться на практике. С меркантилизмом полемизировали все крупные экономисты, занимавшиеся международной торговлей. Смит[2] и Кейнс[3], Вайнер[4] посвятили ему главы в своих основных трудах, а Эли Хекшер[5] и другие крупнейшие ученые в области международной экономики, с которыми вы встретитесь на страницах этого учебника, – целые книги.

---

[1] *Ман Т.* О богатстве Англии во внешней торговле, 1630 / Цит. по изданию «Меркантилизм» // Под ред. И.С. Плотникова. Л.: Огиз-Соцгиз, 1935.

[2] *Smith Adam*. An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 1776, Chapter 22 «On Mercantilism».

[3] *Keynes John Maynard*. The General Theory of Employment, Interest, and Money, 1936, Chapter 23 «Notes on mercantilism, the usury laws, stamped money and theories of under-consumption».

[4] *Viner Jacob*. Studies in the Theory of International Trade. N.Y: Harper and Brothers Publishers, 1937.

[5] *Heckscher Eli F.* Mercantilism, 2 volumes. L.: Allen and Unwin, 1934.

ПРАКТИКА МЕРКАНТИЛИЗМА

Экономическая политика, которая была основана на воззрениях меркантилизма, привела к установлению 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, правительства субсидировали экспорт, вводили таможенные пошлины на импорт потребительских товаров, при этом импорт сырья, которое можно было превратить в экспортный товар, пошлинами не облагался (*немного о неизвестном 5.2*).

Меркантилистская школа господствовала в экономике и была государственной политикой многих стран 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, зачастую взаимно противоречили друг другу, идя вразрез с потребностями нарождающегося капиталистического способа производства.

К концу XVIII века меркантилизм как теория и государственная политика в целом сошел со сцены. В условиях промышленной революции нужна была новая экономическая теория, которой стала классическая политическая экономия. Большинство экономистов классической школы отвергали, презирали мнения меркантилистов, считали их заблуждениями.

Но в первой половине XIX века меркантилизм был возвращен в экономическую теорию. Фридрих Лист (1789–1846 гг.) – немецкий экономист-геополитик и основатель исторической школы[1], встал на защиту меркантилистской политики как вполне рациональной и пригодной для достижения цели укрепления государственной власти. Он оправдывал меркантилистский протекционизм, называя его «воспитательным протекционизмом» и считая необходимым в менее развитых странах для подтягивания их до уровня более развитых. По мере достижения более высокого уровня развития страны должны переходить от протекционизма к свободе торговли, промышленность не должна развиваться за счет сельского хозяйства, и таможенный протекционизм не должен распространяться на сельское хозяйство. Лист полагал, что систему воспитательного протекционизма может с успехом применить лишь страна с умеренным климатом, большой территорией, ресурсами и населением, имеющая выход к морю.

В 1936 г. меркантилизм нашел защитника в лице Дж. Кейнса, крупнейшего экономиста XX века. Он обратил внимание на пренебрежение со стороны классической школы к тому ценному, что содержалось в трудах меркантилистов: «Если говорить о вкладе в искусство государственного управления экономической системой в целом и обеспечении оптимальной занятости всех ресурсов этой системы, то ранние представители экономической мысли XVI и XVII вв. в некоторых вопросах достигали практической мудрости, которая в оторванных

[1] *Лист Ф.* Национальная система политической экономии. М.: Европа, 2005.

Немного о неизвестном 5.2

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.

Политику меркантилизма проводил в России Петр Великий. В условиях отсутствия собственной добычи золота и серебра их привлечение в казну зависело от внешней торговли. Для обеспечения положительного торгового баланса стимулировался экспорт и сдерживался импорт, в том числе путем введения высоких импортных пошлин и уплаты их валютой, принимавшейся в казну по пониженному курсу, ограничения импорта предметов роскоши – бархата, шелка, вина и др. На этих идеях был построен ярчайший памятник раннего российского внешнеторгового меркантилизма – Новоторговый устав (1667). Он был разработан А.Л. Ординым-Нащекиным, крупнейшим политическим деятелем того времени, и согласован с широкой общественностью – под ним стоят подписи 80 купцов и других виднейших представителей того времени. В 1724 г. подмосковный купец Иван Посошков (1652–1726) написал свои соображения о реформах в России Петру I – «Книгу о скудности и богатстве». Эта книга – памятник позднего меркантилизма. С точки зрения Посошкова, главная задача Российского государства – привлечение в страну драгоценных металлов, защита российской промышленности, стимулирование экспорта, принятие мер, препятствующих оттоку денег за границу, запрет вывоза сырья, разрешение продавать за границу лишь готовые изделия. Посошков предлагал запретить ввоз в Россию не только предметов роскоши, но и товаров, которые в России производились, – железа, соли, стеклянной посуды, зеркал, оконного стекла и др.

Идеи меркантилизма развивал М.В. Ломоносов (1711–1765), который высказывался за активное вмешательство государства во внешнюю торговлю и за запрет на ввоз некоторых иностранных товаров.

от жизни абстракциях Рикардо была сначала забыта, а потом и вовсе вычеркнута. Были благоразумными их постоянные заботы о снижении нормы процента с помощью законов против ростовщичества путем поддержания на определенном уровне внутреннего запаса денег и ограничения роста единицы заработной платы, а также их готовность обратиться в качестве последнего средства к восстановлению запаса денег посредством девальвации, если этот запас становился явно недостаточным вследствие неустранимой утечки денег за границу, роста единицы заработной платы или по каким-либо другим причинам»[1].

Кейнс видел в меркантилистской теории связь между потоками денег и процентной ставкой – прилив денег в страну снижает процентные ставки и стимули-

[1] *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. Глава 23, М.: Гелиос АРВ, 1999. С. 312–321.

рует инвестиции и занятость. Он зафиксировал четыре «элемента научной истины» в учении меркантилизма: (i) положение, что чрезвычайно высокая ставка процента является препятствием к росту богатства, (ii) понимание, что чрезмерная конкуренция может привести к невыгодному для страны соотношению цен на экспортные и импортные товары, (iii) представление о недостатке денег как о причине безработицы, (iv) стремление к национальной выгоде за счет снижения нормы процента путем поддержания положительного торгового баланса.

С середины XX века идеи меркантилизма возродились с новой силой, как в теории, так и в практике внешней торговли. Вот только три примера идей «чистого меркантилизма», о которых сегодня говорят и пишут каждый день. Дешевый импорт приводит к потере работы; автомобилестроение и другие национальные отрасли надо защищать от иностранной конкуренции; многосторонние торговые переговоры в ВТО о доступе на рынок приведут к уничтожению национальной промышленности. Люди требуют от правительств защитить их рабочие места, которые уничтожает наплыв дешевых товаров из-за рубежа, и правительства делают это – от Америки до России китайские товары заполонили прилавки и никто из местных производителей конкурировать с ними не в состоянии. Россия продолжает ездить на отечественных автомобилях только потому, что российский рынок надежно закрыт от иностранной конкуренции в автомобилестроении, консервируя уже вековую отсталость. Такая же ситуация на автомобильном рынке везде – попробуйте перевезти «Хонду» европейской модели в США, где «Хонда» – самый распространенный автомобиль. Европейская «Хонда» не соответствует американским стандартам «Хонды», а американская, соответственно, – европейским. Правительства сделали все, чтобы свободной торговли не было, даже в отсутствие пошлин. Переговоры ВТО вообще полностью зациклены на доступе на рынок (экспорт – хорошо, импорт – плохо), страны торгуются по поводу взаимных уступок (*concessions*) и отрицательное торговое сальдо считается показателем дискриминации со стороны торгового партнера. Отголоски меркантилистской торговой политики видны и сегодня. США, например, запрещают иностранным кораблям перевозить грузы между своими портами. Россия запрещает иностранным авиакомпаниям перевозить пассажиров между российскими городами. Меркантилизм в международной торговле жив.

КРИТИКА МЕРКАНТИЛИЗМА

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. Экономическое мышление меркантилизма ограничилось сферой обращения, в которой видело источник роста богатства. Однако в отличие от возникшего несколько позже учения физиокра-

тов, которое практически игнорировало внешнюю торговлю, взгляды меркантилистов подтолкнули научную мысль к идеям классической школы в международной экономике.

Английский философ и экономист Дэвид Юм был одним из первых, кто бросил вызов меркантилизму: «В странах, где не знают природы экономики, принято запрещать экспорт товаров, и удерживать в своей стране все, что считается ценным и полезным. В этих странах не понимают, что при таком запрете они действуют в направлении, прямо противоположном их намерениям»[1]. Он выдвинул несколько важных и с позиций сегодняшнего дня положений:

- *Важно не количество золота, которым располагает страна, а количество товаров и услуг, которое на это золото и серебро она может купить*. «Но даже в тех странах, которые хорошо знакомы с экономикой, господствуют сильные подозрения в отношении торгового баланса и страх, что все их золото и серебро покинет страну. Мне кажется, что почти в любом случае это лишь беспочвенное опасение; следует в равной степени опасаться того, что иссякнут все источники и реки, как и того, что деньги покинут королевство, где есть люди и промышленность. Давайте бережно сохранять эти преимущества – людей и промышленность, и нам никогда не придется бояться потерять деньги»[2].

- *Рост количества денег не влияет на реальную экономику, а только приводит к росту цен*. «Мы предполагаем, что поскольку каждый отдельный человек был бы гораздо богаче, если бы его запасы денег удвоились, то такой же эффект последовал бы в том случае, если бы увеличились запасы денег каждого человека. При этом мы не учитываем, что это также увеличило бы цены на все товары и сразу же низвело каждого человека до такого же состояния, как и ранее»[3].

- *Наращивание количества золота может повлиять на международную конкурентоспособность стран*. «Обилие золота и серебра в государстве очень выгодно для него по сравнению с соседними государствами, поскольку иноземцы будут обменивать на них свои товары и труд. Но в отношении внутренней экономики это обилие золота и серебра не дает никакого преимущества. Напротив, оно увеличивает стоимость рабочей силы и мешает экспорту»[4].

- *Количество денег зависит от объема реальной экономики, которую они обслуживают*. «Где бы я ни говорил об уровне денег, я всегда подразумеваю пропорциональный производству, труду, промышленности и навыкам в различных государствах. И я утверждаю, что, если в одной стране этих преимуществ в два, три, четыре раза больше по сравнению с соседними странами, денег там неизбежно также будет вдвое, втрое, вчетверо больше»[5].

Разработав механизм взаимодействия «цен-золота-потоков» (*«price-specie-flow»*), Юм 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 зарплат и повысит конкурентоспособ-

[1] *Hume David*. Essays, Moral, Political, and Literary. Part II, Essay V «Of the Balance of Trade» Edited Eugene F. Miller Publisher: Liberty Fund, Inc. 1987.

[2] Ibid.

[3] Ibid.

[4] *Hume D.* Letter to Montesquieu. Published in Hume «Writings on Economics». Edited by Eugene Rotwein. University of Wisconsin Press, 1972.

[5] Ibid.

ность 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. «Если половина денег Англии внезапно была бы уничтожена, труд и товары сразу бы стали настолько дешевле, в результате чего произошло бы увеличение объема экспорта, что привлекло бы к нам деньги всех наших соседей. Если бы половина денег, которые находятся в Англии, внезапно бы удвоилась, товары сразу же стали бы дороже, объем импорта увеличился в ущерб экспорту, и наши деньги растеклись бы среди наших соседей. Вряд ли уровень денег, как и воды, можно поднять или снизить в одном месте гораздо выше или ниже существующего уровня, если сообщение открыто; этот уровень должен подниматься или опускаться пропорционально количеству товаров и рабочей силы, имеющихся в каждом государстве»[1].

Допустим, что страна А торгует со страной В и имеет положительное сальдо торгового баланса, то есть ее экспорт X больше ее импорта IM. Страна В, соответственно, имеет отрицательное сальдо в торговле со страной А. Юм принял следующие допущения: наличие прямой связи между количеством денег в обращении и уровнем цен (позже это получит название количественной теории денег); полная занятость факторов производства 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 уравновешивание торгового баланса происходит автоматически в четыре этапа (табл. 5.1).

Таблица 5.1

	Страна А	Страна В
	X > IM	X < IM
Этап 1	Чистый приток золота	Чистый отток золота
Этап 2	Рост денежной массы	Сокращение денежной массы
Этап 3	Рост зарплат и цен внутри страны	Сокращение зарплат и цен
Этап 4	Снижение конкурентоспособности, удорожание экспорта и его сокращение, рост импорта	Рост конкурентоспособности, сокращение импорта и рост подешевевшего экспорта
Результат	X = IM	X = IM

Возникает замкнутая цепочка: положительный торговый баланс → приток денег → рост внутренних цен → снижение конкурентоспособности → отрицательный торговый баланс → отток денег → падение внутренних цен → укрепление конкурентоспособности → положительный торговый баланс и т.д. В результате приток денег сам по себе не может обеспечить рост благосостояния, поскольку денежные потоки отражают процессы в реальной экономике и сами по себе могут повлиять только на уровень цен, но не на количество создаваемых товаров и услуг.

Через этот незатейливый механизм Юм описал и предвосхитил как мини-

[1] Ibid.

мум четыре явления, далеко выходящие за пределы теорий международной торговли и относящиеся к теории международной экономики в целом: саморегулирование открытой рыночной экономики, количественную теорию денег (количество денег зависит от их выпуска в стране и притока из-за рубежа, необходимых для обслуживания транзакций в экономике), монетарный характер инфляции (уровень цен определяется количеством денег в стране), реальный валютный курс (размеры экспорта и импорта зависят от соотношения внутренних цен). С сегодняшних позиций можно также добавить, что его допущения были достаточно жесткими: количественная теория денег, полное использование факторов производства, чистая конкуренция на рынке товаров и факторов, полная конвертируемость валют.

Меркантилизм увлеченно критиковал Адам Смит, который, собственно, и назвал ранних экономистов XVII – первой половины XVIII века меркантилистами. В третьей главе непереведенной у нас четвертой книги «Исследования о природе и причинах богатства народов» он пишет: «Ничто, тем не менее, не может быть абсурднее учения о торговом балансе в целом, на котором основаны не только эти ограничения, но и практически все другие правила торговли. Когда две страны торгуют друг с другом, это учение предполагает, что при одинаковом балансе ни одна из стран не выигрывает и не оказывается в проигрыше; но даже при незначительном отклонении баланса в какую-либо сторону, одна из них проигрывает, а другая выигрывает соразмерно отклонению баланса от строгого равновесия. Оба предположения ложны. Торговля, навязываемая премиями и монополиями, может быть и обыкновенно невыгодна для той страны, в пользу которой ее предполагается установить... Но та торговля, которая постоянно и естественно, без нажима и ограничений ведется между двумя странами, выгодна всегда, хотя и не в равной мере для обеих стран»[1].

Меркантилизм и его критики пошли значительно дальше теорий международной торговли и закончили там, где по сути завершается наше знание о международной экономике в целом и сегодня – на механизмах саморегулирования открытой экономики. Еще Ман понял, что приток в страну иностранных денег ведет не только к росту ее богатства, но и к росту цен, инфляции, говоря сегодняшним языком. Отрицательное сальдо торговых операций означает необходимость его финансирования за счет притока капитала, положительное сальдо – порождает его отток. Торговля зависит от соотношения цен между странами. Физиократ Юм сделал большой шаг и описал механизм самобалансирования открытой рыночной экономики.

Меркантилисты и их критики, по мнению Й. Шумпетера, «не только проложили дорогу к теории автоматического механизма перелива золота и серебра, но также вымостили путь к теории автоматического механизма движения товаров. Иными словами, они вышли из того донаучного состояния, когда протекционистские аргументы не столько имели ошибочную теоретическую базу, сколько вообще ее не имели, и начали закладывать основы общей теории международной торговли, которая обрела форму в последние десятилетия XVIII в. и в первые десятилетия XIX в.»[2].

В то же время меркантилисты не продвинулись в своем анализе за пределы сферы обращения. Немецкий экономист социалистического направления Карл

---

[1] *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов, 1776. Книга 4. Главы III–IV.

[2] *Шумпетер Й.* История экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2001. Т. 1. С. 482–483.

Маркс в «Капитале»[1] критиковал их за то, что они не дошли до понимания производства, как источника прибавочной стоимости. Переход к производству, как источнику прибавочной стоимости, является действительной предпосылкой научной политической экономии. Но он же восхищался Петти, считая его родоначальником теории трудовой и прибавочной стоимости и – задолго до Адама Смита – идеи разделения труда и его значения для товарного хозяйства. Взгляд Петти на товарное хозяйство, как систему разделения труда, стал теоретической основой для проникновения в его внутреннюю структуру.

Российский экономист и статистик Е.Е. Слуцкий перед тем как открыть задолго до Дж. Хикса эффекты замещения и дохода при изменении цен на товар, которые сделали его знаменитым, в 1913 г. на заседании Общества экономистов выступил с докладом, посвященным творчеству Петти. От отметил, что «с меркантилизмом дело обстоит вовсе не так просто, как это думали раньше. Ни теория торгового баланса, ни теория преимущества богатства в денежной форме не являются такими лишенными смысла наивностями, чтобы им нельзя было уделить ничего, кроме снисходительной улыбки сожаления»[2]. Назвав отношение Петти к государственному вмешательству в экономику умеренным, Слуцкий пишет: «Таким образом, Петти стоит на более правильной позиции, чем многие позднейшие экономисты, ибо он еще не ослеплен призраком автоматической гармонии». Действительно, сильный удар по меркантилизму, особенно его идеи протекционизма, нанесли экономисты классической школы.

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, кроме метрополии. Предвестники классической школы экономики и их критики впервые показали прямую взаимосвязь внешней торговли с внутриэкономическим развитием стран и указали на возможность автоматического достижения макроэкономического баланса в условиях открытой экономики.

2. Государственная экономическая политика, основанная на воззрениях меркантилизма, проводилась многими странами, включая Россию, до конца XVIII века. Она привела к установлению государственного контроля за использованием и обменом драгоценных металлов. Правительства пытались запретить вывоз золота и серебра частными лицами и разрешали осуществлять внешнюю торговлю только по определенным маршрутам и определенным компаниям, главная задача которых состояла в обеспечении положительного сальдо торгового баланса. Правительства также субсидировали

[1] *Маркс К.* Капитал. М.: Политиздат, 1969. Том 1. С. 354, 377.

[2] *Слуцкий Е.Е.* Сэр Вильям Петти. Киев, 1914. 48 с. Цит. по И.И. Елисеева. Жизнь и научное творчество Е.Е. Слуцкого. *Экономическая школа*. Том 5. Выпуск 5. 1999 г.

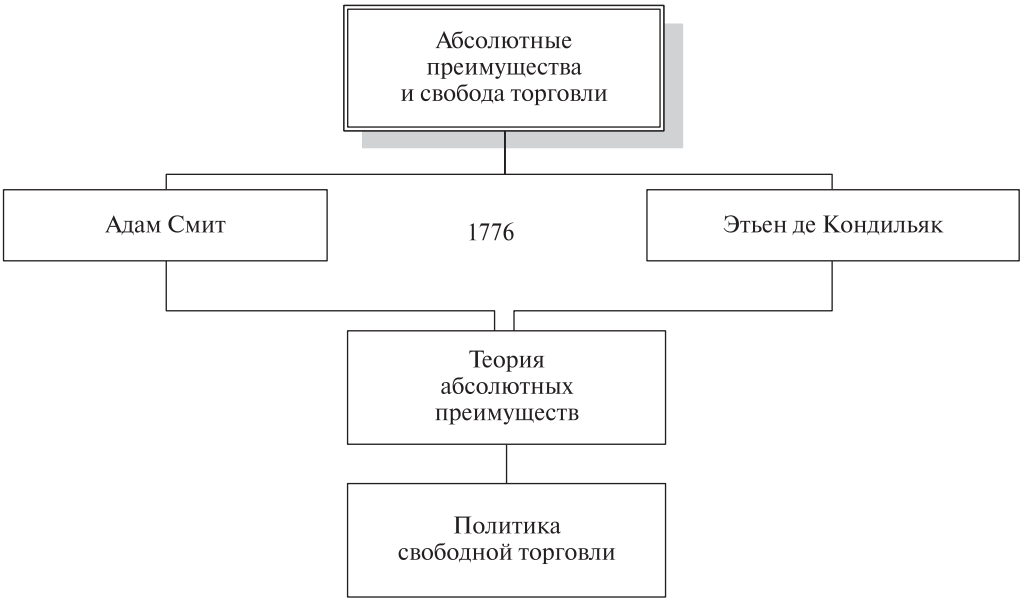
экспорт, накладывали пошлины на импорт. Элементы меркантилизма проявляются и сегодня во внешнеэкономической политике отдельных стран.

3. Критики меркантилизма показали, что для экономики страны важно не количество золота, которым она располагает, а количество товаров и услуг, которое на это золото она может купить. Рост количества денег не влияет на реальную экономику, а только приводит к росту цен. Наращивание количества золота (размера денежной массы) может повлиять на международную конкурентоспособность стран. Количество денег зависит от объема реальной экономики, которую они обслуживают. Приток денег сам по себе не может обеспечить рост благосостояния, поскольку денежные потоки отражают процессы в реальной экономике и сами по себе могут повлиять только на уровень цен, но не на количество создаваемых товаров и услуг.

Глава 6

АБСОЛЮТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

«Лэссэ-фэр»
Альтернативные издержки
Граница производственных возможностей
Кривая безразличия
Теория абсолютных преимуществ

После более чем двух столетий господства меркантилизма во внешнеторговой теории и экономической политике стран, с последней трети XVIII века сначала в Великобритании, а затем и континентальной Европе стали возникать экономические теории, объединенные в школу, получившую позже название классической политической экономии.

ИСТОРИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

В 1776 г. шотландский философ Адам Смит (*биографическая вставка 6.1*) издал «Исследование о природе и причинах богатства народов»[1], которое содержало первую стройную теорию международной торговли – теорию абсолютных преимуществ. Интересно, что систематическое изучение вопросов международной торговли Смитом разворачивалось на фоне возникновения мирового хозяйства – сочетания международной торговли товарами и факторами их производства. Во второй половине XVIII века торговля товарами развивалась между метрополиями (прежде всего Великобританией, Голландией и Францией) и колониями на восточном побережье нынешних США и Канады, Вест-Индией (нынешними странами Карибского бассейна). Колонии поставляли в Европу табак, хлопок, сахар, кофе, зерно, древесину, меха. Метрополии продавали в колонии товары обрабатывающей промышленности. Международная торговля с колониями помогла Англии стать могучей державой. Лондон превратился в финансовый центр, а портовые города процветали в результате роста международной торговли. Питаемый щедрыми налогами, на страже заморской торговли стоял английский морской флот – он обеспечил господство в Северной Америке, Вест-Индии, на всем побережье Западной Африки и в Индийском океане. В то же время происходило активное международное перемещение основного фактора производства – рабочей силы. За 1760–1775 гг. из Европы в Америку переселились 40 тыс. шотландцев, 30 тыс. англичан, 5 тыс. ирландцев, 12 тыс. немцев. Одновременно производство в колониях требовало труда рабов. Работорговля достигла апогея в 1770–1800 гг., когда европейцы купили у африканских царей 2,3 млн. рабов и привезли их в Америку. В целом 1776 г. в Европе был началом эпохи индустриального либерально-демократического общества[2].

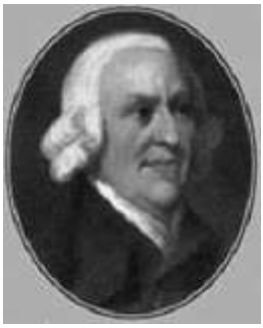
В Англии во второй половине XVIII века началась промышленная революция – произошел переход от мануфактуры к фабрике, был изобретен механический ткацкий станок, водяной насос, паровая машина, способ производства чугуна на каменном угле, что резко увеличило производительность текстильной и чугунолитейной промышленности – основы экономики Англии того времени. Работа на дому, в сельской местности и небольших мастерских стала уступать место работе на организованных предприятиях, превращая рабочих в промышленный пролетариат. Рабочий день продолжался до 20 часов, использовался детский труд, фабриканты платили гроши, власти поднимали налоги.

Профессор моральной философии Адам Смит, который писал свое сочинение, находясь в Шотландии, в Глазго, полностью просмотрел начало промышленной революции в своей собственной стране! «Он говорит об “изобретении машин, облегчающих и сокращающих труд”, но примеры новинок берет из эпохи средневековья. Он говорит о плавке

[1] *Adam Smith*. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 1776. Первый и последний перевод на русский язык всех пяти книг был опубликован в Санкт-Петербурге типографией Государственных медицинских коллегий в 1802–1806 гг. Издания 1935, 1962 и 1993 гг. содержат перевод только первых трех книг. Теорию абсолютных преимуществ можно найти в книге IV, которая включена в издания 1924 и 1931 гг.

[2] Эссе об экономических и политических событиях того периода содержится в Е.М. Майбурд. Вводная статья к изданию А. Смит. Исследование о природе и причине богатства народов. М.: Наука, 1993.

Биографическая вставка 6.1



Адам Смит (Adam Smith), 1723–1790

Адам Смит, шотландский экономист и философ, 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 окончил Оксфордский университет. В 1751–1764 гг. 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 экономический труд «Исследование о природе и причинах богатства народов». Уже в названии первой главы – «О разделении труда» – Смит смело ввел это новое, 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.

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. Ходил с бамбуковой тростью на плече. Говорил сам с собой. Занимался сочинительством, вел интеллектуальные дискуссии с другими выдающимися мыслителями того времени в своем клубе в Эдинбурге, в том числе и с княгиней Воронцовой-Дашковой, будущим первым президентом Российской академии наук.

Первый русский перевод «Исследования» в России был сделан черниговским вице-губернатором Н. Политковским по приказу тогдашнего министра финансов Д. Гурьева в 1802–1806 гг. и был оплачен российским государством. Переводить было трудно – на русском языке просто не было соответствующей экономической терминологии.

Идеи Смита быстро распространились в России. Его читали и декабристы, и Евгений Онегин – люди реальные и вымышленные. Доказательств тому, что его читал Пушкин, который упоминает Смита дважды – в поэме «Евгений Онегин» и неоконченном «Романе в письмах». Говоря о настроениях в обществе после восстания декабристов 1825 г., герой Пушкина упрекает одного из своих друзей: «Не я, но ты отстал от своего века – и целым десятилетием. Твои умозрительные и важные рассуждения принадлежат к 1818 году. В то время строгость правил и политическая экономия были в моде. Мы являлись на балы, не снимая шпаг, – нам было неприлично танцевать и некогда заниматься дамами. Честь имею донести тебе, теперь это все переменилось. Французский кадриль заменил Адама Смита». Однако друзьям Пушкина произведение Смита было хорошо известно.

Евгений Онегин, имевший французское воспитание, скорее всего читал Смита по-французски, поскольку английский язык был тогда в России еще не в моде, и, возможно, Онегин его просто не знал. Он

Бранил Гомера, Феокрита;
Зато читал Адама Смита
И был глубокий эконом,
То есть умел судить о том,

Окончание биографической вставки 6.1

Как государство богатеет,
И чем живет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда простой *продукт* имеет.

А.С. Пушкин. *«Евгений Онегин»*

Это знаменитая экономическая строфа «Евгения Онегина». Евгений Онегин, видимо, понимал различие между меркантилизмом, который видел богатство нации в накоплении золота, и классической политэкономией, утверждавшей, что богатство создается трудом[1].

Похоронен Адам Смит в Эдинбурге, у церкви Canongate Kirk. В центре Эдинбурга находится памятник Адаму Смиту, установленный в 1977 г. Существуют только три прижизненных изображения Адама Смита: в полный рост с книгой, эмалевый барельеф в профиль и портрет маслом неизвестного художника. Но найти их репродукции в Шотландии довольно трудно – Адам Смит куда более популярен за рубежом, чем у себя дома.

[1] Эссе о А. Смите: *Аникин А.В.* Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. М.,1985.

железной руды на древесном угле, хотя в его время плавка велась уже на коксе. И несмотря на то, что последнее переработанное автором издание “Богатства народов” вышло в свет в 1784 г., он нигде не упоминает ни о челноке-самолете Дж. Кея, ни о прядильной машине Дж. Харгривса, ни о мюль-машине С. Комптона, ни о водяной машине Р. Аркрайта – изобретениях, которые стали основой переворота в текстильной промышленности в 1780-х годах. Изобретатель паровой машины Джеймс Уатт был лично известен Смиту и, возможно, был его другом; партнерство Болтона и Уатта началось в 1775 г.; тем не менее Смит нигде ни единым словом не упоминает о коммерческом успехе применения паровой машины в добыче угля в конце 1770-х годов. По правде говоря, он вообще с недоверием относился к умозрительным занятиям “прожектеров-изобретателей”, как он их называл, и во второй книге “Богатства народов” он осудил шотландские банки за то, что они слишком легко давали кредиты под “широко задуманные предприятия”, которые в то время разворачивались в Шотландии. И это лексикон пророка промышленной революции?!»[1].

В Северной Америке за год до публикации труда Адама Смита началась Война за независимость колоний от Великобритании, одновременно ставшая буржуазной революцией. Переселенцам из Европы опостылел диктат Британской метрополии – контроль за внешней торговлей колоний, ограничения на развитие американского судоходства и некоторых видов промышленности, высокие налоги. Английские власти старались тормозить развитие промышленности в колониях, продавали туда товары по завышенным ценам. Уверенность переселенцам придавало также и то, что к этому времени большинство колоний были уже самообеспечены продуктами питания. Вели-

[1] *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994.

кобритания наняла 17 тыс. солдат – гессенцев (наемных немецких солдат из семейств, проживавших тогда на территории современной земли Гессен в ФРГ) для борьбы с восставшими североамериканскими колониями и ввела против них торговое эмбарго. После нескольких поражений американская армия, которую возглавил Джордж Вашингтон, будущий первый президент США, одержала решительные победы. 4 июля 1776 г. Второй Континентальный конгресс в Филадельфии (штат Пенсильвания) принял Декларацию независимости – вдохновленную философией просветителей первую в мире декларацию прав человека. Она также объявила об отделении от Великобритании 13 колоний и образовании Соединенных Штатов Америки. Написанная самым молодым конгрессменом 33-летним Томасом Джеферсоном, Декларация отменила монархию и ввела демократическое устройство нового государства. «Мы считаем очевидными следующие истины: все люди сотворены равными, и все они одарены своим Создателем некоторыми неотчуждаемыми правами, к числу которых принадлежат: жизнь, свобода и стремление к счастью. Для обеспечения этих прав учреждены среди людей правительства, заимствующие свою справедливую власть из согласия управляемых»[1]. Потеря 13 колоний с населением более 2,5 млн человек стала тяжелым ударом для Британской империи. Однако у британцев оставалась Канада, которую они в 1763 г. отвоевали у французов. Позже по Версальскому мирному договору 1783 г. Великобритания признала независимость и суверенитет США. Франция поддержала независимость североамериканских колоний. В том же 1776 г. Франция заключила договор о работорговле с султаном Килвы (один из красивейших островных городов Средневековья у восточного побережья нынешней Танзании).

Когда Смит писал свой труд, в России правила Екатерина II. Она боролась с Турцией за право выхода России к Черному морю, что имело критическое значение для внешней торговли; победила в первой русско-турецкой войне (1772–1774): с присоединением Крыма русский торговый флот получил право свободного прохода через Босфор и Дарданеллы. В 1772 г. Екатерина осуществила Первый раздел Польши с Австрией и Пруссией, по которому России отошла в числе прочих земель нынешняя Белоруссия. К моменту публикации труда Смита в 1776 г. трагически завершилось восстание под предводительством Емельяна Пугачева (1773–1775). Выдавая себя за Петра III, этот донской казак собирал под свои знамена на реке Урал всех недовольных крепостным правом, податями и вообще правлением Екатерины II. После серьезных военных побед, пошатнувших российский абсолютизм, и взятия Казани, сообщники выдали Пугачева властям за 100 тыс. руб. Его доставили в Москву в железной клетке, Сенат вынес смертный приговор. Пугачева казнили в 1775 г. Затем последовали репрессивные меры – крепостное право было распространено на всю Украину, Запорожская Сечь – политическая организация украинских казаков, казацкая республика – была запрещена.

В условиях отсутствия современных средств коммуникации, Смит не мог знать всего, что происходило вокруг него в период работы над «Богатством народов». Но он уловил дух возникающего нового явления – мирового хозяйства и его основного компонента – международной торговли, посвятив им важную часть своей экономической теории.

[1] Декларация независимости. Конгресс, 4 июля 1776 г. В переводе О.А. Жидкова, изд. Московского Университета. Электронная библиотека Исторического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

ТЕОРИЯ СЛОВАМИ АВТОРА

В основе теории абсолютных преимуществ лежит широко известная аллегория «невидимой руки» (invisible hand) – стихийного действия объективных законов рынка. Принцип «невидимой руки» упомянут только один раз в середине второй главы четвертой книги «Богатства народов»: каждый человек, желающий использовать свой капитал, руководствуется только собственными, а не общественными, интересами. «Предпочитая поддерживать производительную силу своей страны, а не чужих стран, он имеет в виду лишь собственное благополучие, а направляя эту производительную силу таким образом, чтобы ее продукт мог иметь наибольшую ценность, он имеет в виду лишь собственную выгоду – и в этом случае, как и во многих других случаях, некая *невидимая рука* (выделено мной. – *А.К.*) заставляет его добиваться результата, который никак не входил в его намерения»[1] .

На том, что имел в виду Смит, сломано немало шпаг. Упрощенно это можно интерпретировать следующим образом: люди, действуя индивидуально, если им не мешать, умножат благосостояние общества в целом. Поскольку общество – сумма входящих в него индивидов, то все индивиды, преследуя собственный интерес, сами того не ведая, отстаивают интересы общества в целом. Невидимая рука – не что иное, как автоматический механизм баланса конкурентного рынка, национального и международного. Свобода торговли уравнивает норму прибыли, устраняет сверхприбыль и приводит к оптимальному распределению ресурсов между отраслями и между странами.

Если посмотреть глубже: Смит мог иметь в виду баланс личных и государственных интересов, зачем тогда было бы упоминать о том, что финал личных усилий может быть иным по сравнению с намерениями? И несколько ранее, критикуя меркантилизм, все же высказываться в пользу государственного вмешательства во внешнюю торговлю с целью защиты национальных производителей, цена на товары которых неконкурентна из-за налогов или вводить импортные пошлины для увеличения государственных доходов?

Может сложиться впечатление, что аргумент Смита в пользу невидимой руки основан на наивной арифметике – если каждый человек, преследуя собственный интерес, лучше знает, как улучшить свое личное благосостояние, то все общество в целом, состоящее также из людей, сможет также улучшить свое благосостояние. Однако это не спонтанная гармония интересов, а механизм конкурентного рынка, который обеспечивает достижение оптимума в распределении и использовании ресурсов.

Используя аллегорию невидимой руки, Смит сначала говорил о национальном рынке. Но несколько ниже он вводит понятие «преимуществ» в международной торговле, переходя тем самым к рассмотрению действия механизма конкурентного рынка в международном масштабе.

По Смиту, в основе международной торговли лежат абсолютные преимущества отдельных стран в производстве определенного товара. Аргументация Смита сложна. Разберем ее по частям.

---

[1] Здесь и далее цитируется по уточненному русскому переводу книги А. Смита. Исследование о природе и причинах богатства народов, 1776, опубликованному в Ленинграде Государственным социально-экономическим издательством в 1931 г. Книга 4, Глава II «Об ограничениях на ввоз из-за границы таких продуктов, которые могут быть произведены внутри страны». С. 31–52. Глава III «Об исключительных ограничениях на ввоз почти всех товаров из стран, баланс с которыми признается неблагоприятным». С. 53–61.

• *Разделение труда основано на различии в издержках производства между отдельными производителями.* Это наиболее очевидно на уровне домохозяйств. «Каждый добродетельный отец семейства придерживается правила – никогда не пытаться производить дома вещи, изготовление которых обойдется ему дороже их покупки. Портной не пытается сделать себе башмаки, а покупает их у сапожника. Сапожник не пытается сшить себе одежду, а заказывает ее у портного. Фермер не пытается делать ни обувь, ни одежду, а заказывает их упомянутым ремесленникам. Все они считают выгодным для себя использовать свою производительную силу в том деле, где они имеют какое-то преимущество над своими соседями, и приобретать в обмен на часть своего продукта или, что одно и то же – ценой части своего продукта все остальное, что может им понадобиться».

• *В результате меньших издержек производства при выпуске определенного товара у страны возникает преимущество.* Смит считает, что житейская логика, заставляющая людей не производить самим то, что можно купить дешевле на рынке, применима и к отношениям между странами. «Если иная страна может поставлять нам какой-то товар дешевле, чем обойдется нам его производство, то лучше покупать у нее этот товар, отдавая за него некоторую часть продукта нашей производительной силы, использованной в том деле, в котором мы имеем какое-то преимущество (*advantage*)». Если же страна сама будет пытаться производить товары, которые другие страны могут делать дешевле, часть продукта ее труда будет попросту потеряна.

• *Преимущество может быть естественным* (*natural*) *и приобретенным* (*acquired*). Естественные преимущества, которые одна страна имеет относительно другой в производстве определенных товаров, иногда бывают настолько велики, что с такими странами конкурировать невозможно. Мимоходом Смит приводит такой пример: «При помощи стекол, жаровен и отапливаемых стен в Шотландии можно выращивать очень хороший виноград, а из него уже производить очень хорошее вино, затрачивая примерно в 30 раз больше средств по сравнению с той ценой, которую нужно уплатить за доставку из других стран вина, по меньшей мере столь же хорошего. Будет ли разумным закон, запрещающий ввоз всех иностранных вин просто ради того, чтобы содействовать производству кларета и бургундского вина в Шотландии?» Однако, если очевидно, что на производство чего-либо в данной стране тратится в тридцать раз больше капитала и труда, чем необходимо для покупки данных товаров за рубежом, то расходование этих средств абсолютно безосновательно.

• *Факт наличия преимуществ принципиально важен для торговли, их тип – нет.* Являются ли преимущества, которыми одна страна обладает над другой, естественными (*natural*) или приобретенными (*acquired*) – не имеет никакого значения. Пока одна страна обладает этими преимуществами, а другая ими не обладает, для этой последней страны всегда будет выгоднее покупать товары у первой страны, чем производить их самой. Приобретенное преимущество имеет место лишь у одного производителя по отношению к другому, когда при этом оба они находят более выгодным покупать изделия друг друга вместо того, чтобы самим изготовлять то, что не связано с их собственными ремеслами. Несколько позже, рассматривая налоги, Смит показывает, что «подобно тому, как при неблагоприятных условиях могут жить и сохранять здоровье лишь самые сильные организмы, только страны, обладающие наибольшими *естественными* и *приобретенными* преимуществами во всех отраслях промышленности, могут поддерживать свое

существование и процветать при наличии таких налогов».

• *Страны должны специализироваться на производстве и экспорте товаров, в производстве которых они имеют преимущество.* Если же страна не специализируется на таком товаре, она теряет значительную часть своего продукта. «Ценность ее годового продукта, несомненно, в большей или в меньшей степени уменьшается, когда она (производительная сила) используется таким образом и при этом отвлекается от производства тех товаров, которые очевидным образом имеют большую ценность». Поэтому этот товар можно было бы приобрести в обмен только на часть более ценных отечественных товаров или, что одно и то же, по цене, составляющей лишь часть цены этих более ценных товаров, которые могла бы произвести отечественная промышленность, используя равный по величине капитал.

• *В случае экспорта товара, в котором страна имеем преимущество, она получает выгоду.* «Пока одна страна обладает этими преимуществами, а другая ими не обладает, для этой последней всегда будет выгоднее покупать товары у первой страны, чем производить их самой». Смит понимает под выгодой не увеличение количества золота и серебра, а рост обменной стоимости ежегодного продукта земли и труда либо увеличение ежегодной выручки ее жителей. «Если отправка во Францию табака, который в Англии стоит всего сто тысяч фунтов, позволит купить вино, стоящее в Англии сто десять тысяч фунтов, то такой обмен увеличит капитал Англии на десять тысяч фунтов. Если, соответственно, за сто тысяч английских фунтов золотом во Франции можно купить вино, которое в Англии стоит сто десять тысяч фунтов, то такой обмен одинаково увеличит капитал Англии на десять тысяч фунтов». Вследствие специализации стран на товарах, по которым они имеют преимущества, благосостояние всех стран возрастает. В отличие от меркантилистов, видевших во внешней торговле преимущественно механизм перераспределения неизменного объема богатства между странами и считавших ее игрой с нулевым результатом (zero-sum game), Смит доказывает, что внешняя торговля ведет к увеличению богатства всех стран и является игрой с положительным результатом (positive sum game).

• *Под абсолютным преимуществом Смит понимает преимущество, которое имеет метрополия в приобретении товаров, производимых в ее колониях.* Колониям Англии было запрещено продавать свою продукцию другим странам, кроме метрополии. Понятие «абсолютное преимущество» (absolute advantage) Смит использует несколько раз и после рассмотрения понятия преимуществ в международной торговле, а именно в середине седьмой главы «О колониях» в четвертой книге «Богатства народов»[1]. Англия в те годы имела монополию на импорт табака и сахара из Вирджинии и Мэриленда, своих североамериканских колоний – ныне штатов США, и платила за них монопольно низкие цены. Англия перепродавала табак и сахар во Францию и другие страны Европы по более высоким ценам.

• *Абсолютное преимущество, основанное на монополизации торговли с колонией, Смит немедленно определяет как на самом деле относительное преимущество* (*relative advantage*). Если бы Мэриленду и Вирджинии было разрешено продавать свои товары во Францию и все другие европейские страны, то Англия смогла бы импортировать их еще дешевле. Это стало бы результатом расширения рынка, роста производства этих товаров, которое привело бы к снижению монопольной

[1] *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга 4. Разделы IV.7.99–IV.7.100. См. «Вехи...» в открытом доступе на http://seingt.ru.

прибыли до нормального уровня свободной конкуренции и, соответственно, к снижению цен на товары. Разумеется, в условиях свободы торговли Англия потеряет относительное преимущество перед другими странами, основанное на монополизации колониальной торговли. Однако, по Смиту, Англия и все другие страны приобретут дополнительное абсолютное преимущество, поскольку все будут получать колониальные товары значительно дешевле, чем при наличии ограничений в торговле. В попытке приобрести это преимущество в колониальной торговле путем исключении из нее других стран Англия «не только жертвует частью своего абсолютного преимущества, которое она, как и любая другая нация, могла бы извлечь из такой торговли, но и ставит себя в положение одновременно абсолютного и относительного ущерба (*disadvantage*) практически в любой другой сфере торговли».

• *Для полной реализации преимущества каждой стране необходима свобода торговли*. «Но та торговля, которая постоянно и естественно, без нажима и ограничений ведется между двумя странами, выгодна всегда, хотя и не всегда в равной мере для обеих стран». На отсутствии свободы торговли наживаются торговцы и производители, монополизирующие внутренний рынок, а потребители проигрывают. «Купцы и промышленники – вот те люди, которые извлекают наибольшую выгоду из этой монополии на внутренний рынок». На протекционизме неимоверно наживаются промышленники, и попытки ослабить его могут быть просто опасны для тех законодателей, которые попытаются это сделать. «Эта монополия настолько увеличила число отдельных их кланов, что, подобно непомерно разросшейся армии, они уже стали опасными для правительства и во многих случаях держат в страхе законодательную власть». Свобода торговли уравнивает норму прибыли, приводит к оптимальному распределению ресурсов между отраслями и между странами, однозначно увеличивая благосостояние.

• *Политика свободы торговли может иметь социальные последствия, которые, однако, не будут слишком обременительны для государства.* В доказательство Смит рассматривает случай восстановления свободного ввоза иностранных товаров после того, как он был прекращен на некоторое время. За это время под защитой высоких пошлин и запретов на импорт товаров, конкурирующих с отечественными товарами, отдельные отрасли отечественной промышленности могли получить широкое распространение, предоставляя занятость большому количеству работников. В этом случае соображения человечности могут потребовать, чтобы свобода торговли восстанавливалась лишь постепенно и медленно, осторожно и осмотрительно. «Если эти высокие пошлины и запреты будут отменены немедленно, более дешевые иностранные товары того же рода могут хлынуть на отечественный рынок с такой быстротой, что сразу же лишат многие тысячи наших людей их обычных занятий и средств к существованию». Однако, во-первых, свободный ввоз иностранных товаров очень мало повлияет на конкурентоспособные национальные отрасли, которые уже в состоянии экспортировать товары на мировой рынок без каких-либо привилегий. «Такие товары должны продаваться за рубежом так же дешево, как и любые другие иностранные товары того же рода и качества, и, следовательно, должны продаваться более дешево и на внутреннем рынке». Во-вторых, хотя вследствие восстановления свободы торговли многие люди лишаются обычных занятий и способов обеспечения своего существования, отсюда никоим образом не следует, что эти люди тем самым лишатся либо работы, либо средств к суще-

ствованию. «У большей части промышленных рабочих... существуют иные, дополнительные занятия столь схожего с их основной работой характера, что такой рабочий легко может перенести свою производительную силу из одного занятия в другое». Для этого государство должно предоставить работникам свободу распоряжаться своим трудом и свободу передвижения по стране, «чтобы бедный рабочий, лишившись работы в какой-либо отрасли промышленности или в какой-либо местности, мог бы искать работу в другой отрасли или в другой местности без страха подвергнуться преследованию или изгнанию».

• *Неконкурентоспособные национальные производители должны быть готовы потерпеть поражение в конкуренции и разориться.* Особенно это касается производителей промышленных товаров. «В торговле промышленными товарами даже очень малое преимущество позволит иностранцам превзойти наших собственных работников даже на нашем внутреннем рынке... Если бы был позволен свободный ввоз иностранных промышленных товаров, то, вероятно, от этого пострадали бы несколько отраслей отечественной промышленности, а некоторые из них, быть может, были бы полностью разрушены, а значительная часть капитала и производительной силы, используемых в этих отраслях в настоящее время, была бы вынуждена найти себе какие-то иные применения».

• *Несмотря на свободу торговли, защита внутреннего рынка возможна и в ряде случаев даже необходима.* «Первый случай имеет место тогда, когда некоторая отрасль промышленности необходима для обороны страны». «Второй случай....имеет место тогда, когда продукция отечественной промышленности на внутреннем рынке облагается каким-то налогом. В этом случае представляется разумным обложить равным налогом продукцию иностранной промышленности». Третий случай возникает, когда какая-то другая страна ограничивает при помощи высоких пошлин или запретов ввоз к себе некоторых отечественных промышленных товаров. «В этом случае чувство мести естественным образом требует принятия ответных мер в виде введения подобных пошлин и запретов в отношении ввоза некоторых или всех промышленных товаров этой страны в нашу страну». Меры возмездия этого рода могут быть хорошей политикой, когда существует вероятность, что они приведут к отмене высоких пошлин или запретов, в связи с которыми они принимаются.

Вот, собственно, все, что сказал Смит по поводу так называемых абсолютных преимуществ. Попробуем суммировать, поскольку дальше начинаются интерпретации.

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

Критикуя меркантилистов, Смит показал, что 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. Такая экономическая политика получила название «лэссэ-фэр».

@ ***«Лэссэ-фэр* (*фр. laissez-faire – разрешите делать*)** – политика государственного невмешательства в экономику и свободы конкуренции.

Хотя Смит путешествовал немного, он, видимо, заимствовал идею *laissez-faire* у французских физиократов, прежде всего Жака Тюрго (1721–1781), а возможно и у Вольтера. Ведь Смит провел три полных года во Франции (1764–1766), заезжал в Женеву, а Вольтер с 1753 г. жил в городке Ferney, недалеко от швейцарской границы. Считается, что заслуга Смита состоит в том, что он сформулировал принцип невмешательства государства в экономику и свободы конкуренции и стихийного действия объективных законов рынка. Однако сам принцип laissez-faire родился во Франции, как и следует из его французского названия. А в основу своей экономической теории его положил британец Смит. Из сочетания невмешательства и свободы конкуренции применительно к внешней торговле родилось фритредерство (*free trade*) – идея отсутствия ограничений на экспорт и импорт. Поскольку в те времена слово «торговля» часто отождествля-

Биографическая вставка 6.2

Этьен Бонно де Кондильяк (Etienne Bonnot, abbé de Condilliac), 1714–1780

В международной экономике есть личности, которые известны по одной работе. Они наверняка имеют самый высокий «коэффициент славы» – отношение количества цитирований к количеству работ, – поскольку в знаменателе единица. Взять хотя бы аббата **Этьена Бонно де Кондильяка**. Автор крупнейшей вехи в истории международной экономики – книги «Торговля и государство». Она была выпущена в 1776 г., на несколько месяцев раньше «Богатства народов» А. Смита, и остается практически неизвестной даже специалистам. А ведь эта книга, а не труд А. Смита содержала первое стройное изложение идеи свободы торговли.

Кондильяка хорошо знают философы как основателя сенсуализма. Считая ощущения единственным источником знания, он выдвинул мысль о приобретении человеком в индивидуальном опыте не только содержания сознания, но и самих психических функций, что осуществляется лишь на основе способности к ощущению, и проиллюстрировал свое учение при помощи знаменитой аналогии – статуи, у которой, по мере того как формируются новые способности, постепенно возникает и сознание. Родившийся в Гренобле, он скоро перебрался в Париж, где познакомился с Руссо (Rousseau), Дидро (Diderot), Вольтером (Voltaire). К моменту прихода в экономику Кондильяк был уже знаменитым автором многотомных философских трактатов, включая «Логику, или Умственную науку, руководствующую к достижению истины», «Трактат об ощущениях», «Трактат о системе». Он был избран действительным членом Французской академии наук, получил популярность в Европе. Экономические воззрения Кондильяка за пределами международной торговли оказали сильное влияние на становление Австрийской экономической школы. Карл Менгер (Carl Menger, 1840–1921) в своих «Основах экономики» (Grundsätze, 1871) цитировал Кондильяка больше, чем всех других экономистов, кроме А. Смита. Кондильяка хорошо знал и цитировал Дж. Милл, жестко критиковал К. Маркс. Но, похоже, что взгляды Кондильяка на международную торговлю не были известны даже им. Тем самым «Торговля и государство» оставалась во многом забытой, до тех пор пока ее в первый раз не перевели на английский язык в 1997 г. Да и теперь найти эту книгу очень непросто.

лось со словом «экономика», идея фритредерства может также относиться к экономике, свободной от государственного вмешательства.

Критика Смитом меркантилизма может создать впечатление, что протекционистские идеи господствовали в экономике в 1770-х годах. Это не так. Многие меркантилистские уложения уже просто не выполнялись, и государство в целом не препятствовало свободе торговли. В самой Англии книга Смита была замечена, но подтверждений того, что она как-то повлияла на проводимую государственную политику, мало. В академических кругах идеи Смита быстро подхватили. Помогла и концептуальная противоречивость «Богатства народов», в котором практически все, независимо от идеологических позиций, могли найти что-то близкое. В первые два десятилетия XIX века на русском и французском языках был издан также ряд учебников и других книг, содержавших сокращенное и упрощенное изложение книги Смита. Классическая политическая экономия постепенно вытесняла меркантилизм.

СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ

Основные допущения:

1. Торгуют две страны (*A* и *B*) двумя товарами (*X* и *Y*), произведенными с использованием одного фактора производства (труда, *L*).
2. Трудовая теория стоимости: стоимость товара зависит от количества затраченного на него труда, трудовые издержки – единственные издержки производства, стоимость создается трудом.
3. В странах:
   a. имеется фиксированный объем труда;
   b. труд мобилен между отраслями внутри каждой страны, но не мобилен между странами;
   c. этот труд используется полностью, существует полная занятость;
   d. вкусы и предпочтения потребителей не меняются, в том смысле, что они всегда будут потреблять эти два товара, но, возможно, в разных пропорциях;
   e. существует совершенная конкуренция на рынках товаров и факторов производства;
   f. издержки производства постоянны.
4. Торговля:
   a. товары мобильны между странами;
   b. торговля сбалансирована, то есть экспорт равен импорту;
   c. товар обменивается на товар без посредства денег;
   d. торговля не сталкивается с какими-либо ограничениями (тарифами, квотами и пр.);
   e. транспортные издержки отсутствуют.

Абсолютное преимущество может быть представлено двумя эквивалентными способами:

- Первый – как различия в количестве товара, которое может быть произведено с использованием единицы труда. Например, в стране *A* один человек может произвести за день 10 единиц товара *X* и 5 единиц товара *Y*.
- Второй – как различия в количестве труда, затраченном на единицу товара. Например, на производство единицы товара *X* требуется $^1/_{10}$ рабочего дня, а товара *Y* – $^1/_5$ рабочего дня.

Рассмотрим сначала **первый подход**, при котором абсолютное преимущество выражено **различиями в количестве товара, произведенном с использованием единицы труда**.

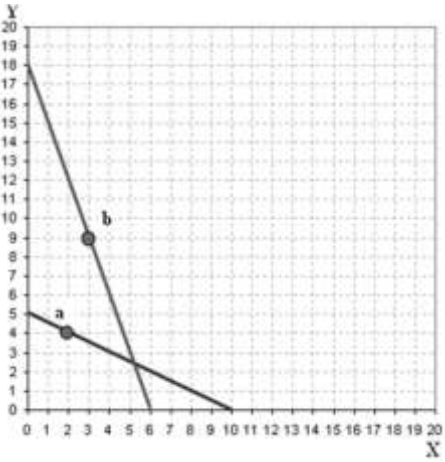
До начала торговли. В стране *A* один работник за день может произвести 10 единиц товара *X* или 5 единиц товара *Y*. В стране *B* один работник за день может произвести 6 единиц товара *X* или 18 единиц товара *Y*. Три черты этих исходных условий особенно важны:

Производство одним работником

Страна	Количество товара	
	X	*Y*
A	10	5
B	6	18

- Страна *A* имеет абсолютное преимущество в производстве товара *X*: каждый ее работник может произвести 10 его единиц за день, тогда как в стране *B* – только 6 единиц. Страна *B* имеет абсолютное преимущество в производстве товара *Y*, она может произвести 18 его единиц за день, тогда как страна *A* – только 5 единиц.

Страна *A* не может одновременно произвести 10 единиц товара *X* и 5 единиц товара *Y*. Комбинация производства двух товаров определяется предпочтениями потребителей и находится где-то посередине, на границе производственных возможностей страны[1], скажем в точке *a*, где производится 2 единицы товара *X* и 4 единицы товара *Y*. Точно так же страна *B* не может одновременно произвести 6 единиц товара *X* и 18 единиц товара *Y*. Комбинация реально производимых товаров также находится где-то на границе ее производственных возможностей, скажем в точке *b*, где производится 3 единицы товара *X* и 9 единиц товара *Y*.



- Без торговли друг с другом каждая страна может потреблять только то, что сама производит. Объем потребления страны *A* составляет 2 единицы товара *X* и 4 единицы товара *Y*. Объем потребления страны *B* составляет 3 единицы товара *X* и 9 единиц товара *Y*.

Потребление до торговли

Страна	*X*	*Y*
A (точка *a*)	2	4
B (точка *b*)	3	9

Специализация. Допустим, что в каждой стране работники перешли на предприятия, производящие товар, в котором каждая их них имеет абсолютное преимущество – в стране *A* все работники стали производить товар *X*, а в стране *B* – товар *Y*. Если один работник в стране *A* перейдет на производство только товара *X*, он смо-

Специализация

Страна	Изменение количества	
	X	*Y*
A	+10	–5
B	–6	+18
Результат	4	13

[1] *Граница производственных возможностей* (*production possibilities frontier, PPF*) – график, показывающий максимальный объем производства, который можно достичь при полном использовании факторов производства.

жет выпустить дополнительно +10 его единиц. Но при этом стране *A* придется полностью прекратить выпуск товара *Y* (–5 единиц), его просто будет некому производить. Аналогично, в стране *B* если один работник перейдет на производство только товара *Y*, он сможет выпустить дополнительно +18 его единиц, но потеряв полностью производство товара *X* (–6 единиц). В результате полной специализации в странах *A* и *B* взятых вместе производство товара *X* возросло на +10 – 6 = +4 единицы, и товара *Y* – на –5 + 18 = +13 единиц. Произошел рост производства каждого из товаров, и мир в целом стал богаче.

Альтернативные издержки. Но потребителям в стране *A* нужен не только товар *X*, но и товар *Y*, также как и потребителям в стране В нужен не только товар *Y*, но и товар *X*. В случае полной специализации вариант один – купить недостающий товар за рубежом. В случае неполной – его можно купить как внутри страны, так и за рубежом. Все зависит от его альтернативных издержек[1]. В стране *A* без торговли, чтобы произвести дополнительную единицу товара *X*, надо отказаться от производства $^{5}/_{10}$ = 0,5 товара *Y*, потому альтернативная стоимость $X = 0{,}5Y$ или, что то же самое, $Y = 2X$. В стране *B* без торговли $X = 3Y$ или, что то же самое, $Y = 0{,}33X$. Итак, альтернативные издержки на единицу товара *X* составляют $0{,}5Y$ в одной стране и $3Y$ – в другой.

Альтернативные издержки

Страна	*X*	*Y*
A	0,50	2,00
B	3,00	0,33

Условия торговли[2]. Чтобы производители в стране *A* захотели экспортировать, цена *X* в стране *B* должна быть как минимум выше $0{,}5Y$. Чтобы потребители в стране В захотели импортировать, цена *X* в стране *B* должна быть как минимум ниже $3Y$. Если цена *X* в стране *B* окажется ниже $0{,}5Y$, производителям в стране А вообще не имеет смысла экспортировать – внутри своей страны они могут получить за свой товар больше товара Y. Аналогично, если цена *X* в стране *A* окажется выше $3Y$, потребителям в стране *B* не имеет смысла импортировать – внутри страны они могут получить за свой *X* товар *Y* дешевле. Соответственно, соотношение торговли между странами *A* и *B* товаром *X* установится где-то посередине между его альтернативными издержками в стране *A* и стране *B*, то есть $0{,}5Y < 1X < 3Y$. На практике это соотношение будет зависеть от предпочтений потребителей в каждой стране. Оно может быть, например, $1X = 1Y$, $X = 1{,}7Y$, $X = 2{,}5Y$.

Торговля. Допустим, условие торговли будет составлять единицу товара *X* за единицу товара *Y*. Тогда граница торговых возможностей[3] страны *A* может быть представлена

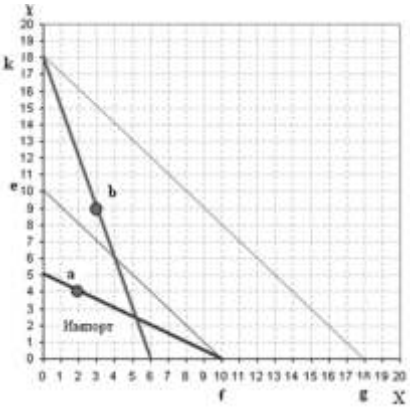
---

[1] *Альтернативные издержки* (*или альтернативная стоимость*) (*opportunity cost*) – количество товара, которым надо пожертвовать, чтобы высвободить факторы производства для получения единицы другого товара, или доход, упущенный в результате принятия какого-либо решения.

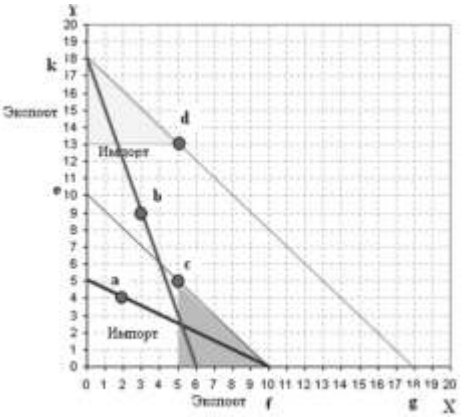
[2] Условия торговли – соотношение цен экспорта и импорта.

[3] *Граница торговых возможностей* (*trade possibilities frontier*) – график, показывающий максимальный объем торговли, который можно достичь при данном соотношении цен.

прямой *ef,* а для страны *B* – прямой *gk*. Однако на практике полной специализации не бывает, какую-то часть производства каждого товара каждая страна оставляет за собой. Напомним, что до торговли, страны потребляют некоторое сочетание товаров *X* и *Y*, которые сами и производят: страна *A* – в точке *a*, страна *B* – в точке *b*.



Выигрыш от торговли. В результате торговли на основе полной специализации страна *A* может из произведенных ею 10 единиц товара *X* 5 оставить для собственного потребления, а 5 единиц экспортировать в страну *B*. Аналогично, страна *B* может из произведенных ею 18 единиц товара *Y* 13 оставить для собственного потребления, а 5 экспортировать в страну *A*.



В результате торговли страна *A* получила возможность увеличить потребление товара *X* с 2 до 5 единиц и товара Y – с 4 до 5 единиц (точка *a* → точка *c*). Аналогично страна *B* увеличила потребление товара *X* с 3 до 5 единиц и товара *Y* – с 9 до 13 единиц (точка *b* → точка *d*). Если сравнить размеры потребления каждого товара до специализации и торговли с их потреблением после специализации и торговли, очевидно, что в двух странах вместе произошел рост потребления каждого товара на 5 единиц. Специализация на товаре абсолютного преимущества и торговый обмен ими между странами привели к росту производства, потребления и, как следствие, уровня благосостояния в каждой из стран.

Потребление в результате торговли

Страна	*X*	*Y*
A (точка *c*)	5	15
B (точка *d*)	5	13

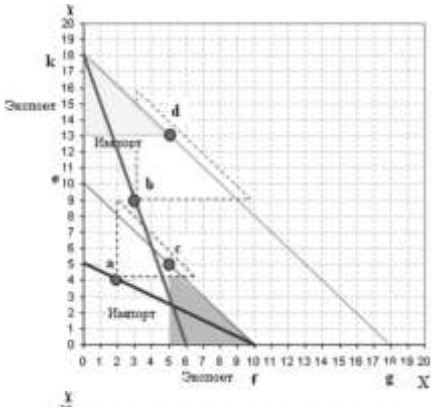
Потребление до торговли

Страна	*X*	*Y*
A (точка *a*)	2	4
B (точка *b*)	3	9

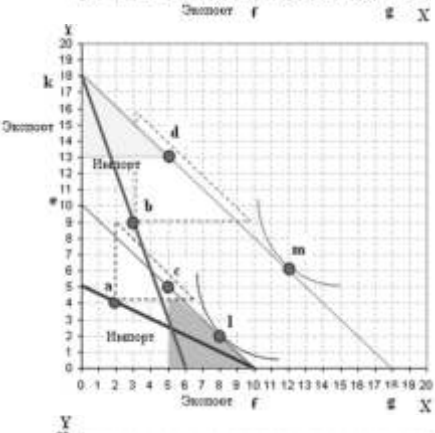
Рост потребления в результате торговли

Страна	*X*	*Y*
A	3	1
B	2	4
Результат	5	5

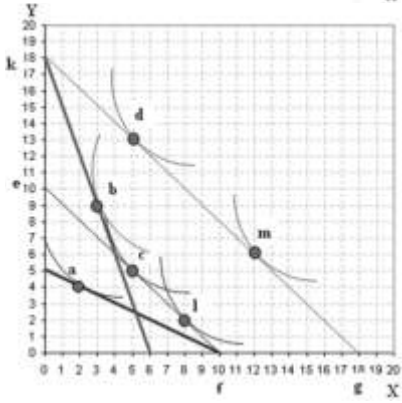
В данном случае на границах торговых возможностей точка потребления страны *A c* находится в пределах треугольника, показанного пунктиром, и точка потребления страны *B d* в пределах треугольника, показанного пунктиром. В этих случаях торговля на основе специализации на товаре абсолютного преимущества обязательно ведет к росту потребления обоих товаров. Однако это совсем не обязательно, ведь комбинация двух товаров, которую потребитель захочет купить, зависит от его предпочтений.



Но потребители в стране *A* в результате торговли могут решить приобрести 8 единиц товара *X* и только 2 единицы товара *Y*, то есть предпочтут комбинацию товаров, показанную точкой *l*. Тогда очевидно, что по сравнению с положением до открытия торговли потребление *X* существенно возрастет, но потребление *Y* сократится. Аналогичная ситуация может возникнуть и в стране *B*, если потребители выберут комбинацию товаров в точке *m* или где угодно за пределами треугольника, показанного пунктиром.



Но даже в случае сокращения потребления одного из товаров торговля принесет выгоду потребителям страны *A*, поскольку любая комбинация товаров *X* и *Y* на кривой торговых возможностей *fe* перемещает ее потребителей на более высокую кривую безразличия[1]. В силу свойств рационального потребления кривые безразличия никогда не пересекаются. И все кривые безразличия, касающиеся *fe* в точках таких как *c*, *l* или любых других, всегда будут выше любой кривой безразличия, касающейся границы производственных возможностей страны *A* в любой точке, например *a*. То же можно сказать и о стране *B*. Кривые безразличия, проходящие через точки *d, m* и любые другие, будут всегда выше кривой безразличия, касающейся границы производственных возможностей страны *B*, в любой точке до начала торговли, например *b*.



[1] *Кривая безразличия* (*indifference curve*) – графическое изображение всех возможных комбинаций двух товаров, имеющих одинаковую полезность для потребителя, к выбору которых он безразличен.

В соответствии со **вторым подходом**, абсолютное преимущество может быть также представлено **различиями в количестве труда, затраченного на единицу товара**. В современных терминах затраты труда на единицу товара называются производительностью труда. Поскольку в этой модели труд является единственным фактором производства, условие абсолютного преимущества в издержках означает попросту, что в одной стране требуется меньше времени на производство единицы товара, чем в другой стране. Допустим, как прежде, существуют две страны – *A* и *B*, каждая из которых производит два товара – *X* и *Y*. Обозначим через *L* количество труда, выражаемое количеством времени (минут, часов, дней), которое требуется на производство товара. Тогда L_X^A – количество труда, которое требуется стране *A* для производства товара *X*. В этом случае теория абсолютного преимущества может быть записана как

$$L_X^A < L_X^B.$$

Формула показывает, что количество труда, требуемое на производство товара *X* в стране *A* меньше, чем количество труда, требуемое на производство того же товара в стране *B* (*пример 6.1*).

Если стране *A* требуется меньше рабочего времени для производства товара *X*, чем стране *B*, это означает, что страна *A* имеет абсолютное преимущество перед страной *B* в производстве этого товара

Пример 6.1

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

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 обладают абсолютным преимуществом в производстве сырья, поскольку они тратят на добычу его единицы 2 рабочих дня по сравнению с США, которые затрачивают 3 рабочих дня.

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 $^1/_3$ единицы американского сырья. Если же он импортирует то же сырье из России, на ту же единицу оборудования он сможет получить больше – уже $^1/_2$ единицы сырья. Российский производитель сырья, покупая оборудование в России, получит за единицу своего сырья $^2/_4 = {}^1/_2$ единицы отечественного оборудования, а покупая его в США – значительно больше, уже $^2/_1 = 2$ единицы американского оборудования. Поэтому российским производителям выгоднее купить оборудование в США, а американским – купить сырье в России, нежели делать это на внутреннем рынке.

и что стране *A* выгодно экспортировать этот товар в страну *B*.

Если стране *B* требуется меньше рабочего времени на производство товара *Y*, чем стране *A*, то страна *B* имеет абсолютное преимущество перед страной *A* в производстве этого товара и стране *B* выгодно его экспортировать в страну *A*.

ПРАКТИКА

С помощью теории абсолютных преимуществ можно объяснить значительную часть международной торговли. На абсолютном преимуществе во многом основана внешняя торговля многими товарами некоторых крупных развивающихся стран. Чаше всего их абсолютные преимущества связаны с наличием обильной и дешевой рабочей силы (Китай, Индия, Филиппины), что позволяет производить большую часть товаров абсолютно дешевле, чем в других странах. Практически все товары – от текстиля до компьютеров, произведенные в Китае, высоко конкурентоспособны на мировом рынке, поскольку издержки на их производство (прежде всего стоимость рабочей силы) значительно ниже, чем в подавляющем большинстве других стран.

Абсолютные преимущества могут также основываться на специфическом для страны климате и природных условиях. Например, тропические фрукты могут быть выращены в тропических странах с абсолютно меньшими затратами, чем в северных странах. Еще А. Смит упоминал, что виноград можно вырастить и в Шотландии – но в теплицах и поэтому гораздо дороже, чем в странах с более благоприятным для винограда климатом. Преимущества в природных условиях позволяют, например, Бразилии, Египту и Пакистану выращивать хороший, но более дешевый, чем в других странах, кофе, а Бенину, Зимбабве, Танзании, Мозамбику и Замбии – хлопок.

Абсолютные преимущества также лежат в основе торговли стран, в которых существует только один товар, который конкурентоспособен на мировом рынке. Таких стран много – богатых и бедных. Это большинство небольших богатых нефтепроизводящих стран (Саудовская Аравия, Кувейт, Катар, ОАЭ), это бедные страны, в которых есть только один экспортный товар. Для Анголы, Азербайджана, Габона, Республики Конго, Чада, Нигерии, Судана, Йемена – это нефть, которая составляет более 80% экспорта, в Монголии и Замбии – медь, на которую приходится более 60% экспорта, у Гвинеи и Гайаны – бокситы (более половины экспорта), Ботсваны – бриллианты, Нигера – уран, Малави – табак, Бурунди, Эфиопии, Уганды – кофе, Мавритании – рыба и т.д. Если этот единственный товар страна может произвести дешевле других стран, она чаще всего имеет абсолютное преимущество в торговле этим товаром.

СИЛА И СЛАБОСТЬ

Сильные стороны теории абсолютных преимуществ заключаются в следующем:

- Теория продемонстрировала, что международная торговля не является, как полагали меркантилисты, способом простого перераспределения неизменного количества богатства между странами. Напротив, богатство стран мира – не статическая, а динамическая вели-

чина. Задача международной торговли заключается не в его перераспределении, а в создании условий для его увеличения за счет специализации и разделения труда. Международная торговля приводит к росту производства в каждой из стран, увеличению количества производимых товаров и, следовательно, приносит выгоду всем участвующим в ней странам.

• Приняв идею, что различия в издержках на производство товаров являются причиной международной торговли, теория абсолютных преимуществ показала, почему они возникают – в силу различной производительности факторов производства между странами, прежде всего труда. Однако на вопрос о причинах разной производительности в разных странах теория ответа не дала.

• Теория ясно показала, что разделение труда и кооперация в производстве его продуктов на основе международной торговли равнозначны увеличению количества ресурсов для каждый участвующей в ней страны. Такой рост ресурсов является важным условием экономического роста.

• Идея свободного конкурентного рынка, перенесенная с национального на международный уровень, продемонстрировала, что всякие ограничения на пути международной торговли влияют на получаемые от нее всеми странами выгоды. Это по сути основная идея либерального видения экономики.

• Теория лежала в основе программы свободы внутренней и внешней торговли. Она требовала полной отмены ограничений на мобильность рабочей силы внутри страны, свободу торговли землей, отмену пошлин при перевозке товаров внутри страны, отрицала меркантилистскую политику обязательного активного торгового баланса, запрета на ввоз и вывоз определенных товаров, высоких импортных пошлин и премий за экспорт, внешнеторговых монополий.

• Теория абсолютных преимуществ вплотную подошла к идее альтернативных издержек (стоимости), ставшей впоследствии краеугольным камнем экономической науки. А. Смит не упоминал альтернативных издержек – благо, которым надо пожертвовать, чтобы высвободить факторы производства для получения другого блага, или доход, упущенный в результате принятия какого-либо решения. Но использование этой идеи явно подразумевается в объяснении выгод от торговли на основе абсолютных преимуществ.

• Теория абсолютных преимуществ стала основой создания Д. Рикардо спустя 40 лет с подачи Р. Торренса теории сравнительных преимуществ. Оба экономиста, естественно, знали и цитировали А. Смита, полемизировали с тем, что утверждал «один высокий авторитет». Особенно помогли упоминание относительности абсолютных преимущества и негласно присутствовавшая в теории абсолютных преимуществ альтернативная стоимость.

Ограниченность теории абсолютных преимуществ для объяснения международной торговли также очевидна:

• Теория утверждает, что международная торговля возможна только если каждая из торгующих стран может производить хотя бы один товар с абсолютно меньшими издержками, чем торговые партнеры. Но она не отвечает на вопрос, почему торгуют между собой страны даже при отсутствии абсолютного преимущества в производстве тех или иных товаров или даже импортируют товары, в которых сами имеют абсолютное преимущество. Сам факт наличия абсолютного преимущества не может считаться ни необходимым, ни достаточным фактором для экспорта.

• Теория требует, чтобы для получения наибольшего положительного эффекта от торговли страны полностью специализировались на товаре своего абсолют-

ного преимущества. Но ни одна страна не откажется от производства важного для нее товара, даже если его производство обходится ей дороже, чем другим странам, особенно если это стратегически важный товар, например продовольствие или электроэнергия.

• Теория не говорит, по какой цене будут торговать между собой страны. Для этого требуется вычисление относительных цен в каждой из стран, то есть определение альтернативной стоимости товаров и условий торговли между странами. В представленной выше модели это сделано, но Смит об этом не писал.

• Теория абсолютных преимуществ объяснила достаточное условие для международной торговли, но не объяснила необходимого условия. Действительно, достаточно производить хоты бы один товар дешевле торговых партнеров, чтобы было возможно его экспортировать. Но абсолютное преимущество не является необходимым для экспорта. Она может развиваться и без абсолютного преимущества, достаточно, как будет показано ниже, сравнительного преимущества.

• Наконец, как это ни парадоксально, слабость теории абсолютных преимуществ заключается в том, что она слишком безапелляционно отвергла все то, что было наработано в теории международной торговли меркантилистами и их критиками. По выражению Й. Шумпетера, «Если бы Смит и его последователи не отбросили в сторону меркантилистские тезисы, а обработали и развили их, то уже в 1848 г. можно было бы разработать более верную и более полную теорию международных экономических связей»[1].

Многие из этих проблем изящно решили последователи Адама Смита.

РЕЗЮМЕ

1. Абсолютное преимущество – способность одного производителя или страны в целом производить товар при меньших затратах факторов производства, чем у другого производителя или страны. Абсолютное преимущество может быть естественным или приобретенным. В соответствии с теорией абсолютных преимуществ, взаимовыгодная торговля возможна, только когда каждая из стран имеет абсолютное преимущество перед своим партнером в производстве хотя бы одного товара. Торговля требует специализации стран на товарах своего абсолютного преимущества. Чем выше степень специализации, тем больше выгоды от торговли; при достижении полной специализации дальнейший рост выгод от торговли невозможен. Торговля приводит к росту производства и благосостояния в результате более эффективного использования факторов производства.

2. В соответствии с теорией абсолютных преимуществ, разработанной А. Смитом, 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. Торговля требует специализации стран на товаре своего абсолютного преимущества. В этих условиях торгующие страны могут производить больше каждого товара, и обмениваться излишком каждого товара, произведенным сверх потребностей внутреннего потребления. Торговля выгодна всем участвующим

[1] *Шумпетер Й.* История экономического анализа. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 2001. С. 494.

в ней странам, их благосостояние увеличивается.

3. Правительствам не следует вмешиваться во внешнюю торговлю. Они должны поддерживать режим открытых рынков и свободы торговли. В условиях свободной торговли товары будут производиться там, где их издержки, выраженные в затратах труда, самые низкие. Из сочетания невмешательства и свободы конкуренции применительно к внешней торговле родилось фритредерство – идея отсутствия ограничений на экспорт и импорт. Идея фритредерства может также относиться к экономике в целом, свободной от государственного вмешательства.

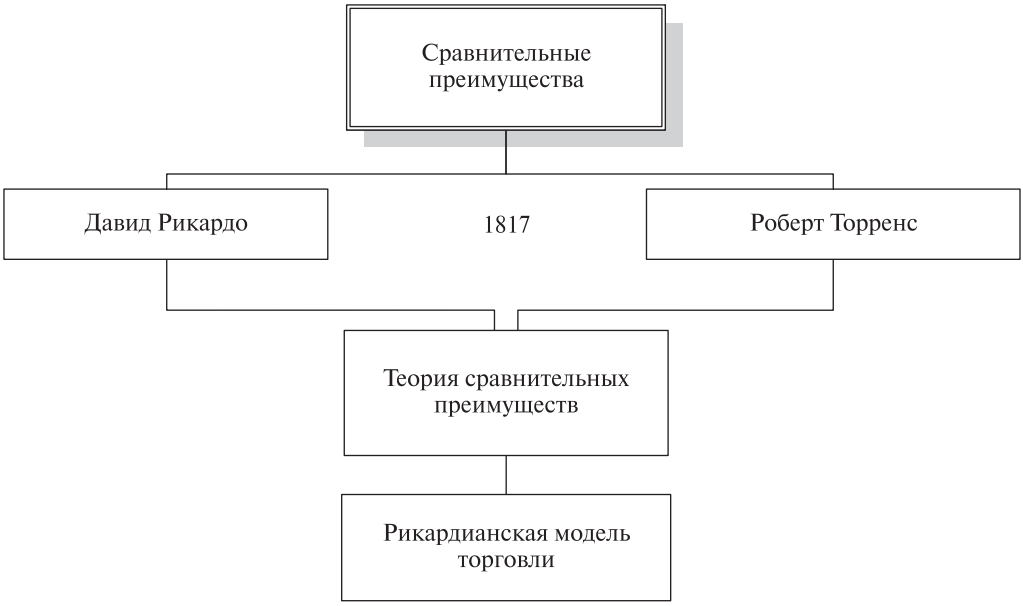
4. Абсолютное преимущество может быть представлено двумя эквивалентными способами: как различия в количестве товара, которое может быть произведено с использованием единицы труда и как различие в количестве труда, затраченном на единицу товара. В современных условиях абсолютные преимущества частично объясняют торговлю стран, в которых существует только один товар, который конкурентоспособен на мировом рынке.

5. Ограниченность теории заключается в том, что она не отвечает на вопрос, почему торгуют между собой страны даже при отсутствии абсолютного преимущества в производстве тех или иных товаров и импортируют товары, в которых сами имеют абсолютное преимущество. Теория предполагает, что в идеале страны должны полностью специализироваться на товаре своего абсолютного преимущества. Теория абсолютных преимуществ не позволяет определить цену товара во взаимной торговле и выигрыш стран в процессе торговли.

Глава 7

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Выигрыш от обмена
Выигрыш от специализации
Выигрыш от торговли
Кривая безразличия
Теория сравнительных преимуществ
Эффект дохода
Эффект замещения

ИСТОРИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

В 1817 г. Давид Рикардо издал «Начала политической экономии и налогообложения»[1]. Эта новая веха в истории международной экономики совпала во времени со многими важными событиями. Венский конгресс (1814–1815 гг.) определил новую расстановку сил в Европе, сложившуюся к концу наполеоновских войн, на долгое время обозначив ведущую роль стран-победительниц – России, Австрии и Великобритании в международных отношениях. В результате передела наполеоновской империи часть созданного Наполеоном Варшавского княжества вошла в состав Российской империи под названием Царство Польское, а русский император стал и польским королем. На конференции впервые было сформулировано понятие «великие державы», унифицированы дипломатические ранги и типы консульских учреждений, определены дипломатический иммунитет и вализа.

Год 1817-й был отмечен многими крупными достижениями в науках, искусстве, инженерии. В Германии Гегель опубликовал «Энциклопедию философских наук», итальянский композитор Джакомо Россини в Риме поставил оперу буфф «Золушка», использовав только мужской хор, полностью игнорировав женский, что породило множество вопросов. В Германии лесничий Карл Дреза изобрел самокат (дрезину, двухколесный экипаж) для собственного передвижения, прототип современного велосипеда. В Латинской Америке Симон Боливар провозгласил независимость Венесуэлы. В Филадельфии, в США, впервые провели газовое уличное освещение.

В России в 1817 г. правил Император Александр I, который проводил умеренно либеральные реформы, а во внешней политике лавировал между Англией и Францией. При нем к России были присоединены территории Восточной Грузии, Финляндии, Бессарабии, Азербайджана, бывшего герцогства Варшавского. При Александре I масонские организации превратились почти что в государственные, были учреждены военные поселения – заимствованная у Швеции система подготовки и поддержания боеготовности армии – и разгромлены профессорские кадры многих университетов. В 1817 г. Александр Пушкин окончил Царскосельский Лицей, был зачислен в Коллегию иностранных дел и написал оду «Вольность»:

И днесь учитесь, о цари:
Ни наказанья, ни награды,
Ни кров темниц, ни алтари
Не верные для вас ограды.
Склонитесь первые главой
Под сень надежную Закона,
И станут вечной стражей трона
Народов вольность и покой.

Ода распространяется в списках по России, а ее автор по приказу того же Александра I довольно скоро ссылается на юг. В 1817 г. в России начали строить первую асфальтированную дорогу, французский архитектор Жилярди закончил реконструкцию здания Московского университета, а в Санкт-Петербурге по проекту Монферрана начинается строительство Исаакиевского собора.

В Англии в 1817 г. открыли мемориальный мост Ватерлоо через Темзу, а Байрон написал «Манфреда». Но после наполеоновских войн страна переживала экономический кризис – потеря доверия к национальной валюте, кризис перепроизводства в текстильной промышленности и металлургии, плохой урожай в сельском хозяйстве, скачок безработицы в силу де-

[1] *Ricardo David*. The Principles of Political Economy and Taxation, 1817 (Русский перевод: Д. Рикардо. Начала политической экономики и налогового обложения. В: Д. Рикардо. Сочинения. В 5-ти томах. Перевод под ред. М. Смит. Том первый. М.: Госполитиздат, 1941).

мобилизации армии. Однако в той же Англии, которая избежала ущерба от наполеоновских войн, началась промышленная революция – переход от преимущественно аграрной экономики к индустриальному производству. Правда, во времена Рикардо это было еще не очень ощутимо. Географическое положение в стороне от континентальной Европы, большие запасы угля, железной руды и других исходных ресурсов позволили Англии активно участвовать в трансатлантической торговле. Кроме того, внутренние тарифы и пошлины, которые существовали в континентальной Европе, были отменены. Ликвидация рабства привела к свободному переливу рабочей силы из сельского хозяйства в нарождающиеся промышленные отрасли. Наконец, уникальная система судоходных рек обеспечивала транспортную связь еще до появления железных дорог. Помогала и протестантская трудовая этика – религиозно обоснованная доктрина о добродетельности труда, необходимости работать добросовестно и усердно, когда достижение материального достатка рассматривалось в качестве критерия усердности и добросовестности труда.

В начала XIX века как минимум четыре великих английских экономиста-современника были непосредственными участ-

Биографическая вставка 7.1

Давид Рикардо (David Ricardo), 1772–1823

Давид Рикардо 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 экономике.

Как-то летом 1799 г., отдыхая на термальных водах в городке Бадене под Веной, 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. В 1817 г. Рикардо закончил книгу, в которой изложил стройную теорию экономики в целом и теорию сравнительных преимуществ в частности. 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.

Занимался Рикардо и политикой. Хотя, по свидетельствам современников, голос у него 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.

Давид Рикардо похоронен при церкви St. Nicholas в городке Hardekhuish на юге Англии.

никами обсуждения причин, лежавших в основе международной торговли, которое позже назовут законом сравнительных преимуществ – Давид Рикардо (1772–1823 гг.) (*биографическая вставка 7.1*), Роберт Торренс (1780–1864 гг.) (*биографическая вставка 7.2*), Джеймс Милль (1773–1836 гг.) и Роберт Мальтус (1766–1834 гг.). Авторство этого закона между Рикардо и Торренсом долгое время оспаривалось. Рикардо и Торренс были знакомы, писали друг другу. Более того, Рикардо был знаком с основным трудом Торренса, назвав его в одном из писем Мальтусу «в целом очень умелым представлением»[1]. Похоже, однако, что Рикардо проигнорировал труды Торренса. Во всяком случае, широко цитируя Тюрго, Стюарта, Смита, Мальтуса, Сисмонди, Сея и других видных мыслителей того времени, он ни разу не упоминает их в своем основном труде «Начала политической экономии и налогового обожения». Интересно, что и Тор-

[1] См. подробнее *Chipman John S.* A Survey of the Theory of International Trade: Part 1 // The Classical Theory, *Econometrica*. Vol. 33. No. 3. (Jul., 1965). P. 477–519.

Биографическая вставка 7.2

Роберт Торренс (Robert Torrens), 1780–1864

Английский экономист, морской офицер и политический деятель. В 1896 г. поступил на службу в королевский военно-морской флот, в 1811 г. был ранен, в 1826–1835 гг. избирался в палату представителей Британского парламента. В 1835 г. был назначен комиссаром по вопросам колонизации в Австралию. Вышел в отставку в 1837 г. в чине полковника. Занимался вопросами эмиграции из Ирландии в Австралию, продажей земли, реформой медедобывающих компаний, строительством железных дорог в Австралии. Умер и похоронен в Лондоне. В Австралии именем Торренса названы озеро, река и остров.

Торренс был заядлым публицистом, совладельцем газеты. Параллельно с военной службой он опубликовал множество памфлетов по всем вопросам, которые с его точки зрения угрожали величию Британии. В некоторых из них глубина экономического анализа сопоставима с лучшими экономистами того времени. Торренс – автор одной из первых работ по философии экономической науки «The Economist Refuted» (1808), в которой он изложил свою теорию внешней торговли. Его «Эссе о внешней торговле зерном», опубликованное в конце 1815 г., содержало описание принципа сравнительных преимуществ как основы международной торговли. Он также автор множества других трудов по политической экономии, некоторые из которых вышли несколькими изданиями.

Торренс критиковал трудовую теорию стоимости, в условиях золотого стандарта выступал сторонником бумажных денег и строгого ограничения их количества в обращении. Он впервые выдвинул идею взаимного спроса во внешней торговле, которая была окончательно развита Джоном Миллем. Выступая за свободу торговли, Торренс показал, что страна, тем не менее, может улучшить свои условия торговли путем введения импортного тарифа.

Несмотря на то, что Торренс пользовался большим уважением среди классических экономистов того времени, его труды были надолго забыты. Интерес к его наследию вновь возник в связи с дискуссией об авторстве закона сравнительных преимуществ.

ренс и Рикардо, так же как ранее Адам Смит, использовали один и тот же пример – торговлю зерном[1] между Англией и Польшей – больной вопрос для Англии в 1814–1815 гг., когда обсуждались «Хлебные законы» (англ. Corn Laws) – тарифы на импорт зерна, защищавшие английских фермеров и землевладельцев от конкуренции с дешевым иностранным зерном.

В 1815 г., когда Рикардо было 43, он опубликовал «Эссе о прибыли» (*Essay on Profit*), которое не содержало и намека на закон сравнительных преимуществ. В том же году 35-летний капитан-лейтенант Торренс опубликовал самую известную из своих работ – «Эссе о внешней торговле зерном» (*Essay on External Corn Trade*)[2]. Оно содержало следующую мысль: допустим, затраты труда и капитала на выращивание зерна в Англии и Польше одинаковые. В этих условиях цена кукурузы в Англии и Польше должна быть одинаковой. Учитывая стоимость перевозки из Польши в Англию, казалось бы, английские производители должны выращивать кукурузу сами и не импортировать ее из Польши. Такой вывод, говорит Торренс, хотя и кажется очевидным и естественным, абсолютно ошибочен. Почему?

И сам отвечает: «Если Англия могла бы приобрести такой уровень навыков в обрабатывающей промышленности, что при использовании любой части ее капитала она могла бы изготовить количество сукна, за которое польский земледелец дал бы большее количество зерна, чем то, что она могла бы с использованием той же части капитала вырастить на своей земле, тогда пашни на ее собственной территории, хотя они и равны, и даже если они лучше, чем земли в Польше, должны быть заброшены; и часть ее предложения зерна будет импортироваться из этой страны. Несмотря на то, что капитал, использованный в земледелии, дома мог бы принести больше прибыли, чем капитал, использованный в земледелии за границей, тем не менее, при этом предположении, капитал, который должен использоваться в обрабатывающей промышленности, все же получит большую избыточную прибыль; и эта большая избыточная прибыль определит направление развития нашей промышленности»[3].

Таким образом, по мнению Торренса, в Англии часть труда и капитала может перейти от выращивания зерна на производство сукна. Произведенное таким образом добавочное количество сукна можно продать в Польшу и купить там зерно. Результат будет благоприятнее для Англии, если количество зерна, которое Польша готова продать, больше того количества, от производства которого Англии пришлось отказаться. Импорт зерна из Польши вместо ее производства у себя все равно будет выгоден Англии, даже если в Англии зерно могло бы производиться с меньшими издержками, чем в Польше. Капитан-лейтенант доказывал неслыханное – импорт выгоден даже в тех случаях, когда импортируемые товары могут быть произведены у себя дома с меньшими издержками, чем за рубежом, и выгоды от свободной торговли могут перекрыть выгоды от производства и экспорта товара, в котором страна имеет преимущество. Получается, что стране выгодно импортировать товар,

[1] Они использовали примеры из области *trade in corn*. В зависимости от перевода и исторического контекста слово *corn* может означать кукурузу (амер.), пшеницу (брит.), овес (шотл.), или просто зерно или зерновые.

[2] В британском английском языке слово *corn* означает основной тип зерна, выращиваемый в стране. В Англии и Польше того времени это была пшеница, в Америке – кукуруза (маис).

[3] Последнее издание: *Torrens Robert*. An Essay on the External Corn Trade. Clifton: A.M. Kelley, 1972. P. 352–353.

в котором она имеет абсолютное преимущество!

Пассаж, процитированный выше, а также то, что Торренс впервые опубликовал свои основные взгляды на теорию внешней торговли намного раньше Рикардо, в 1808 г.[1], дало основание утверждать, что приоритет в открытии закона сравнительных преимуществ принадлежит Торренсу[2].

Торренс действительно привел описание сравнительных преимуществ, но не сформулировал закон сравнительных преимуществ. Для закона не хватает двух принципиальных деталей. Во-первых, в описании Торренса не содержится расчета соотношения затрат труда на сукно и зерно в Англии и Польше. Без расчета альтернативной стоимости невозможно определить закон сравнительных преимуществ. Во-вторых, в нем не содержится упоминания принципиально важного допущения, без которого закон сравнительных преимуществ не соблюдается – о том, что факторы производства должны быть мобильны внутри страны, но – и это принципиально важно – немобильны между странами.

Расчет альтернативной стоимости и допущение о международной немобильности труда – основной и единственный в данном случае фактор производства. Из переписки Рикардо с Мальтусом и Джеймсом Миллем ясно, что Рикардо принял трудовую теорию стоимости, на которой основан закон сравнительных преимуществ, только где-то в марте 1816 г. Рикардо постепенно врастал в идею сравнительных преимуществ на протяжении нескольких последующих месяцев. В какой-то момент напряжение мысли было настолько велико, что Рикардо упомянул в одном из писем Мальтусу, что он «забыл день недели». И это неудивительно. Сравнительные преимущества абсолютно контринтуитивны. Окончательно идея сравнительных преимуществ выкристаллизовалась у Рикардо в начале октября 1816 г., когда он закончил только первые семь глав своих «Начал политической экономии». Не дописывая остального, он переплел первые семь глав и немедленно направил Джеймсу Миллю, видному экономисту того периода, чье мнение высоко ценил.

Одно дело – выдвинуть идею, другое – доказать ее справедливость и жизнеспособность. В случае сравнительных преимуществ победил Рикардо. Крупнейший английский экономист и философ Джон Милль (младший сын Джеймса, с которым общался Рикардо) в 1829–1830 гг. в безусловной и даже экстравагантной форме отдал приоритет открытия закона сравнительных преимуществ Рикардо. Большинство современных исследователей согласны с этим выводом[1]. Торренс описал сравнительные преимущества, а Рикардо закон доказал.

ТЕОРИЯ СЛОВАМИ АВТОРА

Закон сравнительных преимуществ содержится в Главе VII «О внешней торговле» основного труда Д. Рикардо «Начала политической экономии и налогообложения»[2]. Рикардо придерживается следующей логики:

[1] *Torrens Robert*. The Economist Refuted. London: Longmans, 1808.

[2] *Seligman Edwin R.A., Hollander Jacob H.* Ricardo and Torrens // *The Economic Journal*. Vol. 21. No. 83. (Sep., 1911). P. 448–468.

[1] См. подробнее *Ruffin R.* David Ricardo's discovery of comparative advantage // *History of Political Economy*. 2002, Vol. 34, No 4. P. 727–748.

[2] *Ricardo David*. The Principles of Political Economy and Taxation, 1817 (Все цитаты

• *Внешняя торговля положительно влияет на благосостояние страны через два эффекта – статический и динамический.* «Внешняя торговля полезна для страны тем, что увеличивает массу и разнообразие предметов, на которые может расходоваться доход, и создает благодаря обилию и дешевизне товаров побуждение к сбережению и к накоплению капитала; однако она не имеет тенденции повышать прибыль с капитала, если только ввозимые товары не принадлежат к разряду тех, на которые расходуется заработная плата труда». Увеличение «массы и разнообразия» товаров – это статический эффект внешней торговли, больше товаров поступает в распоряжение местных потребителей. «Побуждение к сбережению и к накоплению капитала» – динамический эффект, внешняя торговля связана с ускорением экономического роста. Однако внешняя торговля необязательно увеличивает прибыль, за исключением тех редких случаев, когда дешевизна импортных товаров позволяет работникам принять снижение зарплаты, увеличив тем самым прибыль предпринимателей.

• *В основе торговли лежит международное разделение труда, которое увеличивает эффективность экономики участвующих в нем стран.* При свободе торговли, говорит Рикардо, каждая страна использует свои факторы производства в тех отраслях, которые приносят ей наибольшие выгоды. Преследование индивидуальной выгоды, стимулируя трудолюбие и вознаграждая изобретательность, ведет к эффективному международному разделению труда. «Именно этот принцип определяет, что вино должно производиться во Франции и Португалии, что хлеб должен возделываться в Америке и Польше, а различные металлические изделия и другие товары должны изготавливаться в Англии». Если бы Португалия не торговала с другими странами, она была бы вынуждена отвлечь значительную часть своего капитала и труда из производства вин; затратить эти факторы производства на изготовление нужных ей металлических изделий и сукна, которые сейчас покупает за рубежом. Причем качество таких изделий, произведенных дома, наверняка оказалось бы хуже купленных за рубежом.

• *Правила, регулирующие внутреннюю и внешнюю торговлю, различны.* «Правило, регулирующее относительную стоимость товаров в одной стране, не регулирует относительную стоимость товаров, обмениваемых между двумя или несколькими странами». В соответствии с используемой Рикардо трудовой теорией стоимости стоимость товара определяется количеством труда, затраченным на его изготовление. Соответственно правилом обмена товаров внутри страны является обмен по соотношению их стоимостей. «Количество вина, которое она [Португалия] отдает в обмен на английское сукно, не определяется соответственными количествами труда, затрачиваемого на производство того или другого, как это имело бы место, если бы оба товара изготовлялись или в Англии, или в Португалии». В международной торговле действуют иные правила. «Труд 100 англичан не может быть отдан за труд 80 англичан, но продукт труда 100 англичан может быть отдан за продукт труда 80 португальцев, 60 русских или 120 индусов».

• *Различия вытекают из того, что факторы производства мобильны внутри страны, но немобильны между странами.* Внутри страны капитал в целом может свободно перемещаться между отраслями и географическим районами, что ведет к уравниванию прибыли. «Если прибыль

приведены по русскому переводу: Д. Рикардо. Начала политической экономии и налогового обложения. В: Д. Рикардо. Сочинения. В 5-ти томах. Перевод под ред. М. Смит. Том первый. М.: Госполитиздат, 1941. С. 75–77).

на капитал, занятый в Йоркшире, превышает прибыль на капитал, занятый в Лондоне, то капитал быстро переместится из Лондона в Йоркшир, и равенство прибыли восстановится». Однако для целей своей теории Рикардо полагает, что факторы производства не могут преодолеть межстрановые барьеры. «Но если вследствие уменьшения производительности земледельческого труда в Англии или вследствие возрастания капитала и населения заработная плата повысится, а прибыль упадет, то из этого не следует, что капитал и население необходимо переместятся из Англии в Голландию или Испанию, или Россию, где прибыль может быть выше». Низкая мобильность факторов производства между странами во многом была реальностью того времени.

• *Страна будет экспортировать товар, в котором она имеет сравнительное преимущество*. Рикардо приводит два числовых примера. Первый – в тексте – требует от читателя самостоятельно рассчитать альтернативную стоимость каждого товара: «В Англии условия могут быть таковы, что производство сукна требует труда 100 рабочих в течение года, а на производство вина, если бы она вздумала выделывать его, потребовался бы труд 120 человек в течение того же времени. Поэтому Англия найдет более выгодным ввозить вино и покупать его посредством вывоза сукна. Производство вина в Португалии может требовать труда только 80 человек в течение года, а производство сукна потребовало бы труда 90 человек в течение того же времени. Поэтому для нее будет выгодно вывозить вино в обмен на сукно». Второй пример – в сноске на той же странице – рассчитывает альтернативную стоимость и поясняет основную идею: «Два человека производят обувь и шляпы, и один превосходит другого в обоих занятиях, но, изготавливая шляпы, он может превзойти своего соперника на одну пятую, или на 20%, а изготовляя обувь, – на одну треть, или на 33%; не будет ли для них выгоднее, чтобы более искусный занялся исключительно изготовлением обуви, а менее искусный – производством шляп?» Опять предполагается, что факторы производства не могут переместиться из производства шляп в производство обуви.

• *Условия торговли – соотношение цен при обмене товарами между странами – установится посередине между альтернативной стоимостью товаров в каждой из стран*. «Таким образом, Англия отдавала бы продукт труда 100 человек за продукт труда 80», – пишет Рикардо. Он только намекает на соотношение цен, которое установится в результате торговли, и на распределение выигрыша от торговли. Если цифры Рикардо понимать как затраты труда на единицу товара, то продукт труда 100 человек = единице сукна в Англии, а продукт труда 80 человек = единице вина в Португалии. Таким образом, единица сукна будет обменена на единицу вина. Но по какой цене? Неясность формулировки Рикардо относительно условий торговли на основе сравнительных преимуществ привела к тому, что его современники упрекнули его в ошибке. По мнению Торренса, у Рикардо весь выигрыш от торговли идет одной из стран[1]; а у обоих Миллей (отца Джеймса[2] и сына Джона[3]) – каждой стране.

---

[1] *Torrens R.* The Principles and Practical Operation of Sir Robert Peel's Bill of 1844, Third ed. 1858. P. xiii–xiv.

[2] Интересно, что в первом издании своих «Элементов политической экономии» (1821 г.) Джеймс Милль так интерпретировал цифры Рикардо: весь выигрыш от торговли идет каждой стране. В третьем издании (1826 г.) он отказался от такого понимания и согласился, что выигрыш от торговли делится между странами. (*Mill James.* Elements of Political Economy. First ed. 1821. P. 86–87; Third ed. 1826. P. 122.)

[3] *Mill John Stuart. Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. L.: Longmans, Green, Reader, and Dyer Co., 1874. Second edi-

• *Стране может быть даже выгодно ввозить товар, в производстве которого она имеет абсолютное преимущество*. Из этого следует, что для стран, не обладающих абсолютным преимуществом ни по одному из товаров, внешняя торговля может быть все равно выгодна, если она имеет сравнительное преимущество по одному из товаров. Этот тезис поясняется также дважды. Первый раз – в тексте с использованием того же числового примера: «Этот обмен может иметь место даже в том случае, если ввозимый Португалией товар мог быть произведен там с меньшим количеством труда, чем в Англии. Хотя бы она могла изготовить сукно трудом 90 человек, она будет ввозить его из страны, где на производство его требуется труд 100 человек. Для нее будет выгоднее употреблять свой капитал предпочтительно на производство вина, за которое она получит больше сукна из Англии, чем она произвела бы сама, если бы она переместила часть своего капитала из виноделия в производство сукон». Второй раз – в сноске, где содержится обобщающей вывод: «Оказывается, таким образом, что страна, обладающая очень значительными преимуществами по части машин и мастерства и изготовляющая поэтому товары с помощью гораздо меньшего количества труда, чем ее соседи, может ввозить в обмен на такие товары часть хлеба, требующегося для ее потребления, даже в том случае, если ее земля плодороднее и возделывание хлеба требует в ней меньше труда, чем в стране, откуда он ввозится».

Рикардо однозначно утверждает:

• *Торговля на основе сравнительных преимуществ может иметь место только в силу допущения о международной немобильности факторов производства*. «Такой обмен не мог бы иметь места между индивидами одной и той же страны. Разница в этом отношении между одной страной и многими легко объясняется, если мы примем во внимание трудность перемещения капитала из одной страны в другую в поисках более прибыльного занятия и подвижность, с какою он неизменно перемещается из одной области в другую в пределах одной и той же страны». Поскольку Португалия имеет абсолютное преимущество по обоим товарам (она может произвести и сукно, и вино меньшим количеством человек, чем Англия), для английских капиталистов было бы выгодно, чтобы они изготовлялись в Португалии и, следовательно, чтобы английский капитал и труд, занятые в производстве сукна, переместились для той же цели в Португалию. Но тогда «относительная стоимость этих товаров регулировалась бы тем же самым принципом, как если бы один из них производился в Йоркшире, а другой в Лондоне». При возможности свободного перемещения факторов производства между странами не было бы никакой разницы в цене товаров, кроме затрат на перевозку, и принцип сравнительных преимуществ вообще не действовал бы.

Рикардо не назвал свое открытие «законом сравнительных преимуществ» и даже не использовал понятия «сравнительные преимущества» непосредственно в главе VII своих «Начал», посвященной внешней торговле. Хотя Рикардо употребляет термин «сравнительное преимущество» в главе XIX в связи с обсуждением налогов в числе факторов, которые могут повлиять на внешнюю торговлю, он подчеркивает, что «новый налог может уничтожить сравнительное преимущество, которым страна прежде пользовалась в производстве данного товара»[1].

tion. First published: 1844. Essay I «Of the Laws of Interchange between Nations; and the Distribution of the Gains of Commerce among the Countries of the Commercial World». P. 5–6.

[1] *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения. В: Д. Рикардо. Сочинения. В 5-ти томах. Перевод под ред. М. Смит. Том первый. М.: Госполитиздат, 1941. С. 164.

Он также несколько раз говорит о сравнительных преимуществах в письмах Мальтусу в 1818 г.

Это в целом все, что сказал Рикардо о сравнительных преимуществах во внешней торговле. Далее появились различные интерпретации.

ЧЕТЫРЕ МАГИЧЕСКИЕ ЦИФРЫ

Что же имел в виду Рикардо[1]? «Четыре магические цифры», которыми оперирует Рикардо, иллюстрируя сравнительные преимущества (по выражению Самуэльсона[2]), представляют большую сложность для интерпретации. Рикардо лишь сказал, что есть две страны (Англия и Португалия), производящие два товара (сукно и вино), и указал количество человек, необходимое для производства вина и сукна – соответственно 120 и 100 для Англии и 80 и 90 для Португалии.

	Англия	Португалия
Вино	120	80
Сукно	100	90

В трудовой теории стоимости, которую использовал Рикардо, стоимость товара определяется количеством труда, затраченного на его производство. Следовательно, приведенные Рикардо цифры можно считать стоимостью товаров и интерпретировать как минимум тремя способами.

- *Стоимость единицы любого товара в каждой из стран. Сравнительное преимущество основано на разнице в альтернативной стоимости любого товара внутри каждой из двух стран*[3]. Тем самым цифры представляют собой коэффициенты затрат труда на единицу продукции (unit labor requirement)[4]. Португалия имеет абсолютное преимущество по обоим товарам. Выяснение сравнительных преимуществ требует расчета альтернативной стоимости каждого товара в каждой стране (деление пар цифр по вертикали). В Англии альтернативная стоимость вина $\frac{120}{100} = 1{,}2$ сукна. В Португалии альтернативная стоимость вина только $\frac{80}{90} = 0{,}98$ сукна. Поскольку $1{,}2 > 0{,}98$, Португалия имеет сравнительное преимущество в вине.

	Англия	Португалия
Вино	120	80
Сукно	100	90
Вино	1,20	0,89
Сукно	0,83	1,13

[1] Обзор дискуссии содержится в *Maneschi A.* The true meaning of David Ricardo's four magic numbers // *Journal of International Economics.* 2004. Vol. 62. Issue 2. P. 433–443.

[2] *Samuelson P.A.* The Way of an Economist // P.A. Samuelson, ed. *International Economic Relations*: Proceedings of the Third Congress of the International Economic Association. London: Macmillan. 1969. P. 1–11.

[3] Так интерпретировал цифровой пример Рикардо крупный канадский экономист и теоретик внешней торговли, лауреат Нобелевской премии Jacob Viner (1892–1970). *Studies in the Theory of International Trade*. N.Y.: Harper and Brothers Publishers, 1937. P. 445.

[4] Эта интерпретация четырех цифр содержится в коллективном труде начала 1980-х годов, который претендовал на то, чтобы стать основным источником и справочным материалом для профессиональных исследователей в различных областях экономики. См.: *Handbook of International Economics*, Vol. 1. Ed. by Peter B. Kenen and Ronald W. Jones. North-Holland: Elsevier Science Publishers, 1984. P. 11–12.

Аналогично, в Англии альтернативная стоимость сукна $\frac{100}{120} = 0{,}83$ вина. В Португалии альтернативная стоимость сукна $\frac{90}{80} = 1{,}13$ вина. Поскольку $0{,}83 < 1{,}13$, Англия имеет сравнительное преимущество в сукне. Соответственно Португалия будет продавать вино в Англию и покупать там сукно.

Таким образом, по этой версии сравнительное преимущество Англии в сукне возникает в силу того, что $\frac{100}{120} < \frac{90}{80}$, а Португалии в вине – в силу того, что $\frac{80}{90} < \frac{120}{100}$.

Сравнительное преимущество Англии в производстве сукна нельзя установить, не зная альтернативной стоимости сукна в Португалии, а сравнительное преимущество Португалии в вине – без знания альтернативной стоимости вина в Англии. Можно предположить, что производитель сукна в Англии знает, сколько человек ему нужно для производства его единицы. Можно также допустить, что он может выяснить, сколько человек надо находящемуся по соседству производителю вина для производства его единицы и тем самым рассчитать относительную стоимость своего сукна через вино. Однако весьма сомнительно, что производитель сукна в Англии мог знать сколько-нибудь точно, особенно на уровне развития статистики во времена Рикардо, количество человек, которое нужно для производства единицы сукна и вина в Португалии, чтобы рассчитать альтернативную стоимость сукна там и сравнить со своей.

Таким образом, для выяснения сравнительных преимуществ в этой интерпретации требуется вычислить альтернативную стоимость каждого товара (сопоставить количество труда, затраченного на производство каждого из них) внутри каждой из стран, а не между странами. И только затем сравнить альтернативные стоимости между странами. Такая интерпретация четырех цифр включена в большинство учебников.

- *Стоимость единицы каждого товара в каждой из стран. Сравнительное преимущество основано на разнице в альтернативной стоимости каждого товара между двумя странами*[1]. Цифры Рикардо – опять-таки коэффициенты затраты труда на единицу продукции. Но при такой интерпретации выяснение сравнительных преимуществ требует сравнения абсолютных стоимостей каждого товара (затрат труда на их производство) между странами (деления пар цифр по горизонтали), а не сравнения их альтернативных стоимостей в каждой стране. Единица вина в Португалии составляет $\frac{80}{120} = 0{,}67$ от того, во что она обходится Англии. Единица сукна обходится той же Португалии в $\frac{90}{100} = 0{,}9$ от того, что оно стоит Англии. Поскольку $0{,}67 < 0{,}9$, то Португалия имеет сравнительное преимущество в вине. Аналогично, единица вина обходится Англии в $\frac{120}{80} = 1{,}5$ от того, что она стоит Португалии. Единица сукна обходится той же Англии в $\frac{100}{90} = 1{,}11$ от того, что оно стоит Португалии. Поскольку $1{,}11 < 1{,}5$, то Англия имеет сравнительное преимущество в сукне.

При таком понимании, сравнительное преимущество возникает в силу различий абсолютных стоимостей производства одинаковых товаров между странами. Англия имеет сравнительное преимуще-

[1] Из такого понимания «магических цифр» Рикардо исходил, например, австрийский экономист Gottfried Haberler (1901–1995), автор фундаментального труда The Theory of International Trade: With Its Applications to Commercial Policy. N.Y.: Augustus M. Kelley Publishers, 1933. С. 128–129, ставшего основой нескольких поколений учебников по международной экономике.

ство в сукне, поскольку $\frac{100}{90} < \frac{120}{80}$, а Португалия в вине, поскольку $\frac{80}{120} < \frac{90}{100}$.

	Англия	Португалия
Вино	120 ⟷	80
Сукно	100 ⟷	90
Вино	1,50	0,67
Сукно	1,11	0,90

В этом случае для установления факта своих сравнительных преимуществ в производстве сукна, английский производитель должен знать стоимость производства единицы своего сукна (и она ему известна), стоимость единицы сукна в Португалии, а также стоимость единицы вина в Англии и Португалии. Тем самым к исходной информации, касающейся сравнительных преимуществ, предъявляются такие же требования, как и в предыдущем случае, и они достаточно высоки.

С точки зрения элементарной алгебры очевидно, что эта интерпретация сравнительных преимуществ идентична предыдущей. Например, в предыдущей интерпретации для Англии сравнение альтернативных стоимостей двух товаров внутри каждой страны $\frac{100}{120} < \frac{90}{80}$ означает просто, что $100 \times 80 < 120 \times 90$, из чего немедленно следует, что $\frac{100}{90} < \frac{120}{80}$, то есть сравнение абсолютных стоимостей каждого товара между двумя странами. Аналогично и для Португалии.

- *Стоимость полного количества каждого товара, которым две страны торгуют друг с другом, а не единицы товара*[1].

Если внимательно перечитать изложение сравнительных преимуществ, то Рикардо говорит о затратах труда просто на вино и сукно и нигде не упоминает, что труд затрачивается на единицу сукна и вина. Интерпретация затрат труда как затрат на единицу товара, изложенная в двух предыдущих пунктах, появилась намного позже Рикардо. Если Рикардо имел ввиду затраты труда не на единицу сукна и вина, а на все их торгуемое количество, то сравнительные преимущества каждой из стран можно установить, не имея данных о другой стране. Англия использует 100 человек для производства всего сукна, которое она экспортирует, и его достаточно, чтобы импортировать все вино, на производство которого в Англии пришлось бы затратить труд 120 человек. Сам этот факт напрямую, без знания соответствующих затрат труда в Португалии, устанавливает сравнительное преимущество Англии в сукне. Относительное преимущество Португалии в вине,

	Англия	Португалия
Вино	120 ↕	80 ↕
Сукно	100	90
Вино	0,00	10,00
Сукно	20,00	0,00

аналогичным образом, определяется тем, что ей надо всего 80 человек, чтобы произвести все вино, которое она экспортирует, и этого достаточно, чтобы оплатить импорт всего сукна, производство которого потребовало бы работы 90 человек.

[1] Такой интерпретации придерживались многие выдающиеся экономисты как, например, современник Рикардо и отец Джона Милля, Джеймс Милль (1773–1836 гг.); Mill James. *Elements of Political Economy* (1821). Chapter 3. Interchange, Section I. Nature of the Advantage Derived from the Interchange of Commodities, and the Principal Agents Employed in it; а также Пьеро Сраффа (1898–1983 гг.) – крупный итальянский экономист и редактор самого полного издания «Работ и переписки Давида Рикардо» (*Piero Sraffa, L. Einaudi.* An Alleged Correction of Ricardo // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 44, No. 3. May, 1930. P. 541).

Тем самым при таком понимании выигрышем от торговли является сэкономленный труд, который может быть использован для производства чего-либо еще. Англия, производя сукно и обменивая его на португальское вино, экономит труд 120 – 100 = 20 человек. Португалия, производя вино и обменивая его на английское сукно, экономит труд 90 – 80 = = 10 человек. При этой интерпретации сравнительных преимуществ все, что надо знать производителю сукна в Англии – это стоимость всего производимого им сукна (которое он знает) и стоимость всего импортируемого вина (которое он может легко выяснить). Знать стоимость сукна и вина в Португалии необязательно.

Выбор того или иного способа интерпретации имеет далеко идущие последствия. В первых двух случаях – теория сравнительных преимуществ касается только двух товаров и двух стран и требует специального расширения на много товаров и стран; в третьем – она сразу распространяется на любое количество товаров и стран. В первых двух случаях соотношение цен между двумя товарами, по которым они будут обмениваться (условия торговли), устанавливается в результате торговли и находится где-то между относительными ценами в условиях автаркии; в третьем – условия торговли изначально заданы, а затем устанавливаются относительные цены товаров в каждой из стран. В первых двух случаях для реализации выигрыша от торговли необходима полная специализация каждой из стран на товаре своего сравнительного преимущества; в третьем – достаточна частичная специализация. В первых двух случаях сравнительные преимущества являются причиной торговли между двумя странами; в третьем – источником выигрыша от торговли.

РИКАРДИАНСКАЯ МОДЕЛЬ

Современный вариант теории международной торговли на основе сравнительных преимуществ, называемый рикардианской моделью, можно проиллюстрировать таким образом. Он основан на следующих допущениях:

1. Торгуют две страны (*A* и *B*) двумя товарами (*X* и *Y*), произведенными с использованием одного фактора производства (труда, *L*).
2. Стоимость создается трудом: цена товара зависит только от количества затраченного на него труда, трудовые издержки – единственные издержки производства, то есть используется трудовая теория стоимости.
3. В странах:
   a. имеется фиксированный объем труда;
   b. труд мобилен между отраслями внутри каждой страны, но немобилен между странами;
   c. труд используется полностью, существует полная занятость;
   d. вкусы и предпочтения потребителей не меняются;
   e. существует совершенная конкуренция на рынках товаров и факторов производства;
   f. издержки производства постоянны;
   g. при расширении модели за счет использования нескольких факторов производства предполагается, что пропорция их использования в производстве каждого товара одинаковая и не меняется.
4. Торговля:
   a. товары мобильны между странами;

b. торговля сбалансирована, то есть экспорт равен импорту;
c. товар обменивается на товар без посредства денег;
d. ограничений (тарифов, квот и пр.) не существует;
e. транспортные издержки отсутствуют.

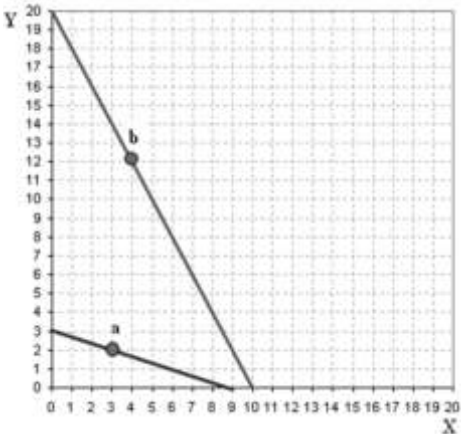
Теорию сравнительных преимуществ можно проиллюстрировать следующим образом.

До начала торговли. В стране *A* один работник за день может произвести 9 единиц товара *X* или 3 единицы товара *Y*. В стране *B* один работник за день может произвести 10 единиц товара *X* или 20 единиц товара *Y*. Три характеристики этих исходных условий особенно важны:

Производство одним работником

Страна	Количество товара	
	X	*Y*
A	9	3
B	10	20

- Страна *B* имеет явное абсолютное преимущество в производстве обоих товаров: товара *X*, поскольку каждый ее работник может произвести 10 его единиц за день, тогда как в стране *B* – только 9 единиц, и товара *Y*, поскольку ее работник может произвести 20 его единиц, тогда как работник в стране *B* – только 3 единицы.
- В стране *A* работник не может одновременно произвести 9 единиц товара *X* и 3 единицы товара *Y*. Комбинация производства двух товаров определяется предпочтениями потребителей и находится где-то на границе производственных возможностей страны, скажем в точке *a*, где производятся 3 единицы товара *X* и 2 единицы товара *Y*. Точно так же в стране *B* работник не может одновременно произвести 10 единиц товара *X* и 20 единиц товара *Y*. Комбинация реально производимых товаров также находится где-то на границе производственных возможностей, скажем в точке *b*, где производятся 4 единицы товара *X* и 12 единиц товара *Y*.



- Без торговли друг с другом каждая страна может потреблять только то, что сама производит. Объем потребления страны *A* составляет 3 единицы товара *X* и 2 единицы товара *Y*. Объем потребления страны *B* составляет 4 единицы товара *X* и 12 единиц товара Y.

Потребление до торговли

Страна	Количество товара	
	X	*Y*
A (точка *a*)	3	2
B (точка *b*)	4	12

Специализация. Поскольку страна *B* имеет абсолютное преимущество в производстве обоих товаров, она выгодно специализируется на них и – казалось бы – торговля со страной *A* для нее не имеет смысла. Соответственно страна *A* вынуждена довольствоваться потреблением того, что она способна произвести, и для нее торговля со страной *B* просто невозможна. Однако это не так.

Производство при полной специализации

Страна	Количество товара	
	X	*Y*
A	9	3
B	10	20

Альтернативная стоимость. Возможность торговли зависит от альтернативных стоимостей (относительных цен) двух товаров внутри каждой из стран. В стране *A* без торговли товар $X = 3Y$ или, что то же самое, $Y = 0{,}33X$. В то же время в стране *B* без торговли товар $X = 0{,}5Y$ или, что то же самое, $Y = 2X$.

Альтернативная стоимость

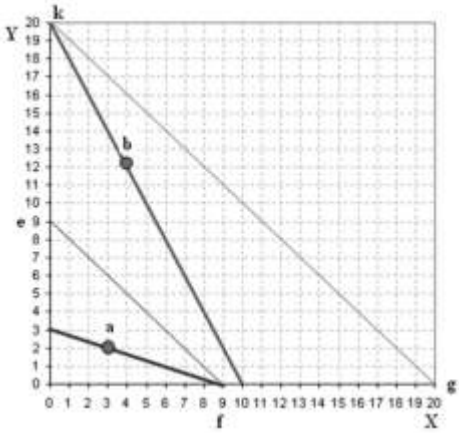
Страны	Товары	
	X	*Y*
A	0,33	3,00
B	2,00	0,50

Товар *X* относительно дешевле в стране *A*: производительность работника при производстве товара *X* в три раза превышает аналогичный показатель по товару *Y*. Почему бы работнику в стране *A* вообще ни отказаться от производства *Y*, и вместо этого выпустить дополнительную единицу товара *X*, продать его в страну *B* и получить взамен уже $2Y$?

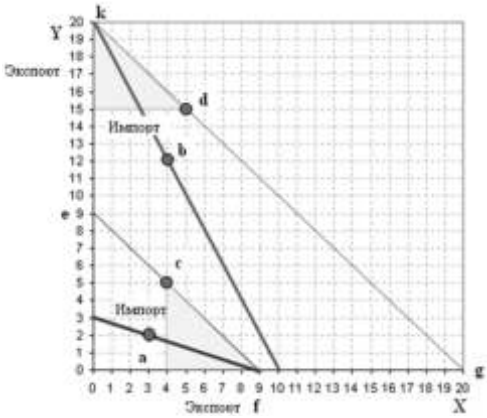
В стране *B* производительность работника при производстве товара *Y* в два раза выше, чем при производстве товара *X*. Получается, что хотя работник в стране *B* существенно слабее при производстве обоих товаров и производит меньше каждого из них, его слабость в товаре *Y* относительно меньше, чем в товаре *X*. Почему бы ему тогда ни отказаться от производства всего *X* и, используя освободившуюся рабочую силу, выпустить дополнительную единицу товара *Y*, продав его в страну *A* и получив взамен уже $3X$?

Условия торговли. Чтобы производитель в стране *A* захотел экспортировать товар *X*, его экспортная цена должна быть как минимум выше $0{,}33Y$. Чтобы потребители в стране В захотели его импортировать, импортная цена *X* должна быть как минимум ниже $2Y$. Если цена *X* на мировом рынке окажется ниже $0{,}33Y$, производителю в стране *A* вообще не имеет смысла экспортировать – внутри страны он может получить за свой *X* больше товара *Y*. Аналогично, если цена *Y* на мировом рынке окажется выше $3X$, потребителям в стране *B* не имеет смысла импортировать – внутри страны они могут получить за свой *Y* товар *X* дешевле. Соответственно соотношение торговли между *A* и *B* товаром *X* установится где-то посередине между его альтернативной стоимостью в стране *A* и стране *B*, то есть $0{,}33Y < X < 2Y$. На практике это соотношение будет зависеть от предпочтений потребителей в каждой стране. Оно может быть, например, $X = 0{,}5Y$, $X = Y$, $X = 1{,}7Y$.

Торговля. Допустим, это соотношение будет равно единице товара *X* за единицу товара *Y* ($X = Y$). Тогда граница торговых возможностей страны *A* может быть представлена прямой *ef,* а для страны *B* – прямой *gk*. До торговли страны потребляют некоторое сочетание товаров *X* и *Y*, которые сами и производят: страна А – в точке *a*, страна *B* – в точке *b*. Для получения наибольшего выигрыша от торговли каждая страна полностью специализируются на товаре своего сравнительного преимущества: страна *A* – на товаре *Y*, страна *B* – на товаре *X*. Однако на практике полной специализации не бывает, какую-то часть производства каждого товара каждая страна оставляет себе.



Выигрыш от торговли. В результате торговли на основе специализации страна *A* может из произведенных ею 9 единиц товара *Y* 4 оставить для собственного потребления, а 5 единиц экспортировать в страну *B*. Аналогично страна *B* из 20 единиц произведенного ею товара *Y* может оставить 15 для собственного потребления, а 5 экспортировать в страну *A*.



В результате торговли, страна *A* получила возможность увеличить потребление товара *X* с 3 до 4 единиц и товара *Y* – с 2 до 5 единиц. Аналогично страна *B* увеличила потребление товара *X* с 4 до 5 единиц и товара *Y* – с 12 до 15 единиц. Если сравнить размеры потребления каждого товара до торговли и специализации, с их потреблением после специализации и торговли, то очевидно, что в двух странах произошел рост потребления товара *X* на 2 единицы и товара *Y* – на 6 единиц. Частичная специализация на товаре сравнительного преимущества и торговый обмен ими между странами привели к росту производства, потребления и, как следствие, уровня благосостояния каждой из стран.

Потребление до торговли

Страна	*X*	*Y*
A (точка *a*)	3	2
B (точка *b*)	4	12

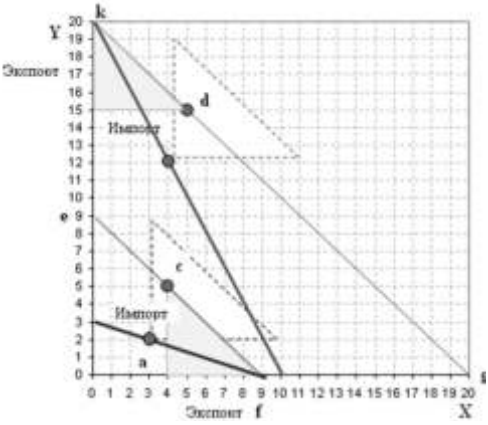
Потребление в результате торговли

Страна	*X*	*Y*
A (точка *c*)	4	5
B (точка *d*)	5	15

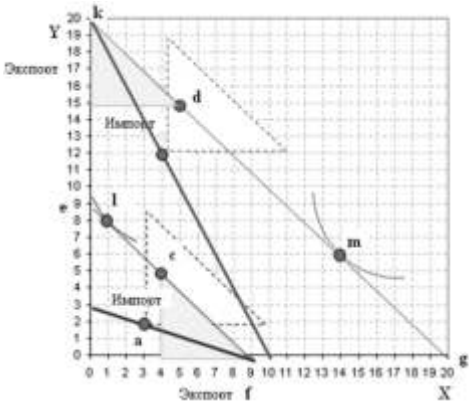
Рост потребления в результате торговли

Страна	*X*	*Y*
A	1	3
B	1	3
Результат	2	6

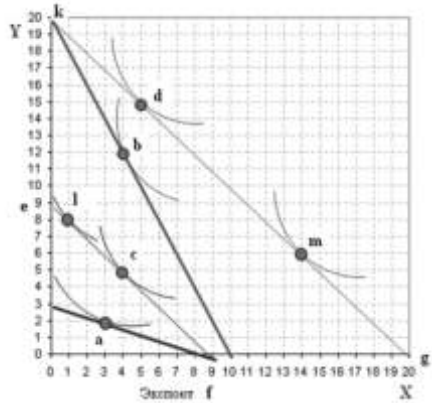
В данном случае на линии торговых возможностей точка *c*, показывающая новый уровень потреблении страны *A*, находится в пределах заштрихованного треугольника, и точка *d* нового уровня потребления страны *B* находится в пределах незаштрихованного треугольника. В этих случаях торговля на основе специализации на товаре абсолютного преимущества обязательно ведет к росту потребления обоих товаров.



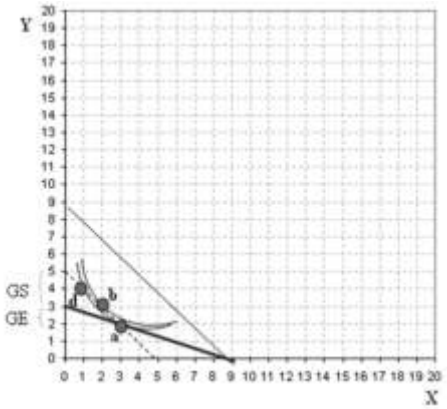
Комбинация товаров, которую потребители в каждой стране решают приобрести, зависит от их предпочтений и вкусов. Например, в стране *A* в результате торговли потребители могут решить приобрести единицу товара *X* и 8 единиц товара *Y*, то есть предпочтут комбинацию товаров, показанную точкой *l*. Тогда очевидно, что по сравнению с положением до открытия торговли, потребление *X* сократится, но потребление *Y* увеличится. Аналогичная ситуация может возникнуть и в стране *B*, если потребители выберут комбинацию товаров в точке *m* или где угодно за пределами незаштрихованного треугольника.



Но даже в случае сокращения потребления одного из товаров торговля принесет выгоду потребителям страны *A*, поскольку любая комбинация товаров *X* и *Y* на линии торговых возможностей *fe* перемещает ее потребителей на более высокую кривую безразличия. В силу свойств рационального потребления, кривые безразличия никогда не пересекаются. И все кривые безразличия, касающиеся *fe* в точках, таких как *c*, *l* или любых других, всегда будут выше любой кривой безразличия, касающейся границы производственных возможностей в любой точке, например *a*. То же можно сказать и о стране *B*. Кривые безразличия, проходящие через точки *d*, *m* и любые другие, будут всегда выше кривой безразличия в потреблении до начала торговли, касающейся границы производственных возможностей в точке *b*.



Выигрыш от торговли (*gain from trade, GT*) – в результате торговли в стране *A* потребление переместится из точки *a* в точку *c*, через промежуточную точку *b*. Выигрыш от торговли можно разложить на два компонента

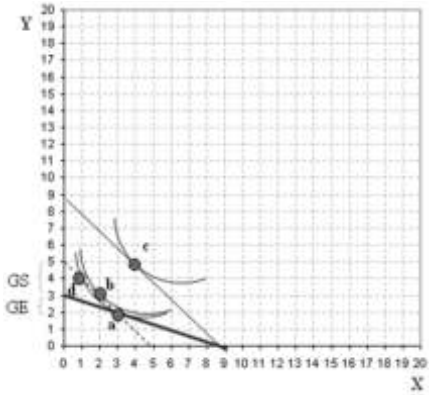


- *Выигрыш от обмена* (*gain from exchange, GE*) – выигрыш в результате того, что страна вступила в торговые отношения с другими странами, что привело к изменению пропорций потребления товаров между странами[1]. В результате эффекта обмена количество производства каждого из товаров не меняется. Но количе-

[1] Эффект выигрыша от торговли не равен известному из микроэкономики *эффекту замещения* (*substitution effect*) – изменению спроса на товар в результате изменения относительных

ство потребления изменяется в каждой из стран в результате возможности потребления такой комбинации двух товаров, которая более всего соответствует вкусам потребителей. Перейдя из точки *a* в точку *b*, потребитель окажется на более высокой кривой безразличия.

- *Выигрыш от специализации* (*gain from specialization, GS*) — выигрыш в результате роста реального дохода вследствие специализации каждой из стран на товаре сравнительного преимуществ[2]. Специализация на товаре сравнительного преимущества сокращает стоимость товаров и увеличивает реальный доход потребителя — количество товаров, которое он может приобрести при неизменном уровне своего номинального дохода. Перейдя из точки *b* в точку *c*, потребитель оказывается на новой, еще более высоко расположенной, кривой безразличия.



цен двух товаров при неизменном реальном доходе. В результате изменения цен потребитель просто замещает часть потребления товара *X* товаром *Y*. Он остается на той же кривой безразличия, но в иной ее точке, например в точке *d*. Хотя количество каждого из товаров в его потреблении изменяется, общий уровень полезности в потреблении остается тем же.

[2] В микроэкономике это *эффект дохода* (*income effect*) — изменение спроса в результате изменения реального дохода при неизменных относительных ценах товаров.

@ ***Теория сравнительных преимуществ*** **(*comparative advantage theory*)** — каждая страна экспортирует те товары, которые она производит с наименьшей альтернативной стоимостью.

По сути это теория сравнительных издержек производства, а не сравнительных преимуществ. В данном случае сравнительное преимущество означает относительное преимущество, необязательно абсолютное преимущество. Абсолютное преимущество — необходимое, но недостаточное условие для экспорта. Страна может иметь абсолютное преимущество в некотором товаре, но не экспортировать его. Более того, ей может быть выгоднее импортировать товар своего абсолютного преимущества, если ее сравнительное преимущество по другому товару существенно велико. Сравнительное преимущество — и необходимое, и достаточное условие для экспорта.

ПРАКТИКА

Теория сравнительных преимуществ сложна для понимания и поэтому часто не используется при принятии решений в области практической внешней торговли. После двухвековой популяризации сравнительные преимущества зачастую остаются не более чем красным словцом, используемым политиками, которые принимают решения, основанные в основном на голом меркантилизме или — в лучшем случае — на расчетах в категориях абсолютных преимуществ.

Действительно, для определения факта наличия сравнительного преимущества производитель или экспортер в одной из стран должен проанализировать

свой экономический потенциал примерно по следующей схеме:

a. Удостовериться, что факторы производства не могут перемещаться между его страной и страной – торговым партнером. Если хотя бы один из факторов производства мобильный, теория сравнительных преимуществ изначально неприменима.

b. Убедиться, что он в состоянии производить хотя бы два экспортных товара. Если производитель или страна располагает только одним экспортным товаром, который конкурентоспособен на мировых ранках и продается там в существенных количествах, теория сравнительных преимуществ также неприменима.

c. Рассчитать альтернативную стоимость производства одного экспортного товара через стоимость второго экспортного товара внутри своей страны. В принципе это возможно, но только для товаров, являющихся близкими субститутами (выращивать и экспортировать рожь или пшеницу?). Альтернативную стоимость очень трудно рассчитать для двух несвязанных товаров (производить ли нефть или хлопок?).

d. Найти партнера за рубежом, который производит точно такие же два товара, или по крайней мере способен это сделать, и располагающего такими же факторами производства, то есть торгового партнера с идентичной товарной номенклатурой, чье производство описывается идентичной производственной функцией.

e. Узнать альтернативную стоимость производства каждого из товаров в стране-партнере. Для этого требуется знать либо издержки, либо цену обоих товаров на внутреннем рынке торгового партнера. Поскольку на внутреннюю цену влияют местные налоги, сборы и другие затраты на ведение бизнеса, для обеспечения сопоставимости альтернативных стоимостей налоговая система двух стран и другие отклонения состояния от совершенной конкуренции должны быть одинаковыми.

f. Рассчитать альтернативную стоимость одного из товаров через стоимость другого товара в стране – торговом партнере в условиях автаркии – отсутствия торговли. Если две страны уже вовлечены в торговлю этими двумя товарами, их внутренние альтернативные стоимости уже изменились под взаимным воздействием и не могут использоваться для определения наличия или отсутствия сравнительных преимущества.

g. Сравнить альтернативную стоимость одного из товаров в своей стране с альтернативной стоимостью такого же товара за рубежом.

h. Экспортировать товар, если его альтернативная стоимость ниже внутри своей страны, чем за рубежом. Импортировать тот товар, чья альтернативная стоимость выше.

i. Перенаправить все факторы производства в выпуск товара, имеющего более низкую альтернативную стоимость, то есть начать использовать сравнительное преимущество.

Неудивительно, что из-за сложности определения факта наличия сравнительных преимуществ во внешнеторговой практике соображения сравнительных преимуществ зачастую игнорируются – страны не готовы специализироваться полностью на тех товарах, которые они могут производить более эффективно. Аргумент очень простой – общее повышение эффективности зависит от действия всех торговых партнеров, которые должны специализироваться в области своих сравнительных преимуществ одновременно. Если кто-нибудь из них отстает, то потери рабочих мест в стране из-за отказа от относительно неэффективных отраслей и социальная напряженность в обществе возникнут уже завтра, тогда как потенциальные выгоды от специализации – неизвестно когда, да и вообще могут не материализоваться, если все страны не ведут себя по Рикардо. А они, как правило, не ведут.

СИЛА И СЛАБОСТЬ

Однако значение теории сравнительных преимуществ трудно переоценить. Она показала, что наличие абсолютного преимущества совершенно не требуется, чтобы торговля была выгодна для страны. Достаточно иметь сравнительное преимущество в производстве всего одного из товаров, чтобы торговля была выгодной. На протяжении многих десятилетий она оставалась преобладающей теорией, объясняющей международную торговлю и оказавшей сильное 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. Несмотря на то, что она обычно иллюстрируется только на примере частичного равновесия на рынке двух товаров. 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 внутри страны, так и из-за рубежа.

Важнейшим достижением теории сравнительных преимуществ является доказательство существования выигрыша от торговли для всех участвующих в ней стран, что помогло развенчать господствующий тезис о получении одной из стран выигрыша в торговле только за счет нанесения ущерба другой стране. При этом чем шире возможности для развития торговли, чем меньше искусственных барьеров нагромождено 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 их сторонниками отстаиваются 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. Нередко 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 сравнительного преимущества. А сравнительное 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 принципа сравнительных преимуществ, ярко проявилось в 1970-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 на производство 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 ровным 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. Теория игнорирует влияние внешней торговли на распределение доходов внутри страны, какие-либо колебания цен и заработной платы, инфляцию и международное движение капитала. Она 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. Она основывается на предпосылке полной занятости, то есть покидая одну отрасль, рабочие сразу же находят место в другой, более производительной, и не превращаются в безработных. Теория не позволяет объяснить торговлю между примерно одинаковыми странами, ни у одной из которых нет относительного преимущества перед другой. При наличии различий между странами в альтернативной стоимости товаров внутри каждой из стран торговля между ними всегда взаимовыгодна. Если альтернативная стоимость товаров одинакова, торговля смысла не имеет. Однако ситуация, при которой два товара имели бы абсолютно одинаковую альтернативную стоимость внутри каждой их стран, крайне маловероятна. Теория не учитывает, что альтернативную стоимость товаров в стране – торговом партнере в условиях автаркии вычислить практически невозможно. Наконец, теория сравнительных преимуществ по сути одобряет монокультурное развитие и отвергает диверсификацию экономики – чем выше уровень специализации, тем больше выгоды от торговли.

Дальнейшее развитие теории сравнительных преимуществ пошло по нескольким направлениям:

- определение соотношения цен (условий торговли), по которому происходит торговля двумя товарами (Милль);
- исследование возможностей, при которых альтернативная стоимость непостоянна и растет по мере замещения одного товара другим – граница производственных возможностей выпукла от начала координат, причем издержки замещения возрастают (Хаберлер);
- оценка альтернативной стоимости не только на основе сопоставления затрат труда, но и сравнения внутренних цен на товары в двух торгующих странах (Эджуорт);
- исследование ситуаций, когда имеется более двух товаров, более двух стран и более одного фактора производства (Фишер).

Это только основные расширения базовой модели сравнительных преимуществ, которые будут рассмотрены в следующей главе.

РЕЗЮМЕ

1. В теории сравнительных преимуществ альтернативная стоимость представляет собой 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 и экспорте тех товаров, альтернативная стоимость которых ниже в условиях автаркии, то есть которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами. В случае открытия торговли товарами сравнительного преимущества торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой.

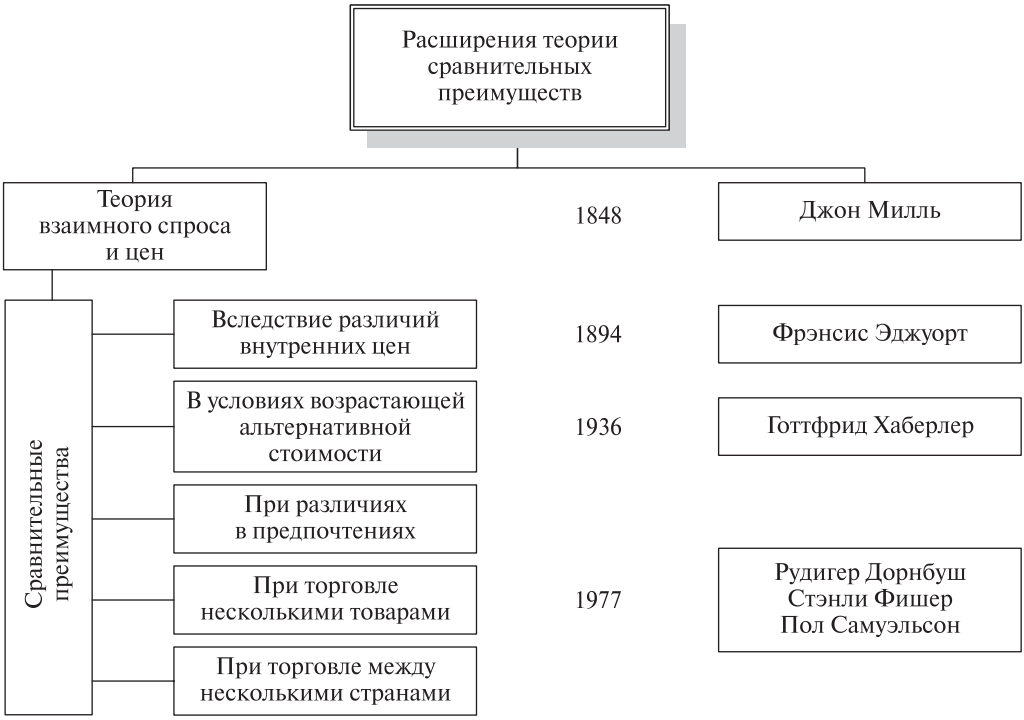
2. Во внешнеторговой практике соображения сравнительных преимуществ зачастую игнорируются, и страны не специализируются полностью на тех товарах, которые они могут производить более эффективно. Это связано с тем, что производителю сложно определить факт наличия сравнительных преимуществ в производстве и экспорте определенного товара, поскольку он не обладает всей необходимой для этого информацией.

3. Теория сравнительных преимуществ показала, что достаточно иметь сравнительное преимущество в производстве одного из товаров, чтобы торговля была выгодной обоим странам, причем наличия абсолютного преимущества не требуется. Теория доказала существование выигрыша от торговли для всех участвующих в ней стран и впервые позволила строить ее на научной основе. Слабость теории заключается в том, что она исходит из существования только одного фактора производства (труда) и не принимает во внимание другие важные предпосылки международной торговли, не учитывает транспортных издержек, игнорирует влияние внешней торговли на распределение доходов внутри страны.

Глава 8

РАСШИРЕНИЯ ТЕОРИИ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Взаимный спрос
Возрастающая альтернативная стоимость
Выигрыш от специализации
Граница производственных возможностей
Закон возрастания альтернативной стоимости
Закон ценообразования в международной торговле
Предельная норма трансформации
Предельная норма замещения

Теория сравнительных преимуществ – по сути, модель 1×2×2 (один фактор производства, два товара, две страны) – продолжает оставаться рабочей лошадкой теории международной торговли. Она имеет многочисленные расширения, которые последовательно ослабляют ее отдельные допущения. Ниже рассматриваются некоторые их них.

ЦЕНА ОБМЕНА

На вопрос о том, по каким же точно ценам будут обмениваться товары в мировой торговле, дал ответ последователь Рикардо Джон Стюарт Милль в классическом труде «Основы политической экономии», опубликованном в 1848 г.[1] (*биографическая вставка 8.1*)

В каждой стране предложение экспорта – это, по сути, ее спрос на импорт. Спрос и предложение представляют собой лишь иное обозначение взаимного спроса. Как на внутреннем рынке цена в условиях свободы конкуренции изменяется и уравнивает спрос и предложение, так и в международной торговле она уравнивает спрос одной страны со спросом другой страны.

@ ***Взаимный спрос* (*reciprocal demand*)** – предложение товаров на экспорт одной страной представляет собой спрос этой страны на импорт других стран.

Говоря словами автора, теория взаимного спроса заключается в следующем:

- *Стоимость импортного товара зависит от стоимости товаров, которые экспортируются для оплаты данного импортного товара*. Например, «если Англия ввозит вино из Испании, отдавая за каждый бочонок вина один тюк сукна, то обменная стоимость бочонка вина в Англии будет зависеть не от издержек производства этого количества вина в Испании, а от издержек производства сукна в Англии».

- *Условия международного товарообмена определяются условиями выравнивания взаимного спроса*. «Когда две страны ведут между собой торговлю двумя товарами, обменная стоимость этих товаров относительно друг друга будет изменяться в соответствии со склонностями и возможностями потребителей обеих стран таким образом, чтобы количества товаров, импортируемых каждой из стран, в точности обеспечивали бы оплату друг друга». Пределы изменения пропорций обмена между странами определяются соотношением издержек производства данных товаров в одной стране и соотношением издержек их производства в другой стране.

- *Выгоды от ведения торговли могут распределяться между странами в различных пропорциях*. Можно даже представить себе крайний случай, при котором вся выгода от взаимообмена товарами целиком достается одной стране, другая же страна не получает никакой выгоды. «Нет ничего абсурдного в предположении о том, что некий товар требуется в определенном количестве при любой его цене и что после получения такого его количества никакое снижение его обменной стоимости не создаст для него новых потребителей и не побудит имеющихся потребителей приобрести дополнительное количество этого товара».

[1] *Mill J.S.* Principles of Politic*a*l Economy, 1848 // Русский перевод: *Д. Милль*. Основы политической экономии с некоторыми их приложениями к социальной философии. – М.: Эксмо, 2007. Далее цитаты приведены по этому изданию.

Биографическая вставка 8.1

Джон Стюарт Милль (John Stuart Mill), 1806–1873

Экономист и философ, старший сын Джеймса Милля, автор книги «Основы политической экономии» (1848), которая до конца XIX в. была основным учебником экономики в англоязычных странах. Только в 1890-х гг. книга Альфреда Маршалла начала теснить книгу Джона С. Милля, который объяснил законы спроса и предложения, экономического роста, свободы конкуренции, установления зарплаты, международной торговли. Завершил и систематизировал все, что было накоплено в классической политической экономии.

В возрасте около шести лет он уже был автором самостоятельных исторических работ, а в двенадцать лет приступил к изучению высшей математики, логики и политической экономии. В подростковом возрасте испытал сильный душевный кризис, который едва не привел его к самоубийству.

Около 1822 г. Милль образовал кружок, названный «утилитарным обществом»; при этом впервые был введен в употребление термин «утилитаризм», получивший впоследствии широкое распространение. В 1830 г. в возрасте 24 лет он написал небольшую книгу «*Essays on some unsettled Questions in Political Economy*», в которой содержится все оригинальное, созданное Миллем в области политической экономии. В качестве политического деятеля выступает с 1865 г. как представитель Вестминстерского округа в палате общин.

В жизни Милля огромную роль играла любовь к мисс Тейлор, знакомство с которой, по его словам, было «величайшим счастьем его жизни». Он женился на ней после 20-летнего знакомства. В посвящении к своей книге «*On Liberty*» Милль говорит, что жена была вдохновительницей и отчасти автором всего лучшего, что было в его сочинениях. Отчасти это так.

Похоронен Джон С. Милль во Франции в городе Avignon, где он жил в последние годы, на кладбище Saint-Véron, главный вход на которое расположен на avenue Stuart Mill.

@ ***Закон ценообразования в международной торговле*** – продукция любой страны обменивается на продукцию других стран по цене, которая обеспечивает покрытие затрат на импорт поступлениями экспорта.

В условиях свободной торговли товары будут обмениваться при таком соотношении цен, которое устанавливается в промежутке между существующими внутри каждой из стран относительными ценами на товары, которыми они торгуют. Конечный уровень цен взаимной торговли зависит от объема мирового спроса и предложения на каждый из этих товаров. Международная торговля, как и любая другая, представляет собой обмен товарами, при котором поступления от продажи одних товаров дают средства на приобретение других товаров.

Несмотря на то, что основное допущение теории ценообразования на основе взаимного спроса то же, что и в рикардианской модели, Милль показал, что теория носит универсальный характер, позволяет учитывать изменения в технологии, производительности, издержках и применять ее к любому количеству стран и товаров. «Торговля между любым числом стран с любым количеством товаров должна осуществляться на тех же

принципах, что и торговля между двумя странами, обменивающимися двумя товарами». Используя понятия агрегированного спроса и предложения, Милль вплотную подошел к идее общего равновесия в международной торговле. «Увеличение спроса на экспортные товары какой-либо страны в любой иной стране позволяет первой стране более дешево приобретать даже те импортные товары, которые она закупает в третьих странах. И наоборот, рост ее собственного спроса на любой иностранный товар вынуждает ее, *caeteris paribus*, дороже платить за все товары, ввозимые из-за рубежа».

Ценообразование в международной торговле на основе взаимного спроса можно проиллюстрировать примером самого Милля:

• *Положение до открытия торговли.* Предположим, что производство 10 ярдов сукна в Англии требует таких же затрат труда, какие необходимы для производства 15 ярдов полотна, а в Германии 10 ярдов сукна по трудозатратам соответствует 20 ярдам полотна. В условиях отсутствия торговли, когда каждая страна сама обеспечивает себя этими товарами, 10 ярдов сукна обмениваются на 15 ярдов полотна в Англии и на 20 ярдов полотна в Германии.

	Англия	Германия
Полотно	15	20
Сукно	10	10

• *Возможные объемы торговли.* В соответствии с теорией сравнительных преимуществ в интересах Англии – импортировать полотно из Германии, а в интересах Германии – импортировать сукно из Англии. Вопрос – в каком количестве? Если количество импортируемого Англией полотна составит 15 ярдов, то Англия останется в прежнем положении, она и без торговли может получать такое количество полотна на внутреннем рынке, а вся выгода достанется Германии. Если оно составит 20 ярдов, то Германия останется в прежнем положении, и вся выгода придется на долю Англии. Если количество полотна будет находиться где-то в промежутке между 15 и 20 ярдами, то выгода будет делиться между двумя странами. Например, при обмене 10 ярдов сукна на 18 ярдов полотна Англия получит выгоду, равную 3 ярдам полотна, Германия же сэкономит 2 ярда.

	Англия	Германия	
Полотно	15	18	20
Сукно	10	10	10

	Англия	Германия	
Полотно	3	18	–2
Сукно	0	10	0

• *Торговля в условиях равенства спроса и предложения.* Предположим, что в обеих странах 10 ярдов сукна обмениваются на 17 ярдов полотна или на то количество денег в каждой из стран, которые служат эквивалентом 17 ярдов полотна. При данной цене существует также определенное количество сукна, на которое имеется спрос. Предположим, что спрос составляет 1000 раз по 10 ярдов. Поскольку 17 ярдов полотна обмениваются на 10 ярдов сукна, то 17 ярдов полотна, взятые 1000 раз, будут обмениваться на 10 ярдов сукна, также взятых 1000 раз. При существующей обменной стоимости необходимое Англии полотно будет пол-

	Англия	Германия	
Полотно	15	17	20
Сукно	10	10	10
Спрос	1000		1000

	Англия	Германия	
Полотно	15 000	17	20 000
Сукно	10 000	10	10 000

ностью оплачено тем количеством сукна, которое при тех же условиях взаимообмена требуется Германии. Спрос каждой стороны в точности совпадает с предложением другой стороны. Обмен двумя товарами будет осуществляться по принятому нами произвольно курсу – 17 ярдов полотна за 10 ярдов сукна.

• *Спрос выше предложения.* Допустим, что при принятом курсе обмена Англия способна потребить не более 17 ярдов полотна, взятых 800 раз. Того количества полотна, которое Англия импортирует, недостаточно Германии для оплаты того количество сукна – 1000 раз по 10 ярдов, которое ей требуется из Англии. По этой цене Германия смогла бы импортировать не более чем 800 раз по 10 ярдов сукна. Приобрести остальное сукно – 200 раз по 10 ярдов – Германия могла бы единственным способом – предложив Англии за него более высокую цену, например 18 ярдов полотна за 10 ярдов сукна. Получив более высокую цену за сукно, Англия, возможно, будет склонна приобрести большее количество полотна в Германии – скажем, 900 раз по 18 ярдов. Вместе с тем при возросшей цене сукна спрос на него в Германии, вероятно, уменьшится. Если вместо 1000 раз по 10 ярдов ей теперь потребуется 900 раз по 10 ярдов, то это количество будет в точности таким, какое необходимо для оплаты того количества полотна – 900 раз по 17 ярдов, – которое готова приобрести по изменившейся цене Англия. В обеих странах спрос снова станет абсолютно равным соответствующему предложению, и обмен сукна на полотно в обеих странах будет осуществляться по курсу 10 ярдов за 18.

	Англия	Германия	
Полотно	15	17	20
Сукно	10	10	10
Спрос	900		900

	Англия	Германия	
Полотно	16 200	18	16 200
Сукно	9000	10	9000

• *Спрос выше предложения.* Возможна и обратная ситуация: при курсе обмена 10 ярдов за 17 Англии потребуется не 800, а 1200 раз по 17 ярдов полотна. В этом случае уже в Англии спрос будет удовлетворен не полностью. Именно Англия, предложив большую цену за полотно, изменит обменный курс не в свою пользу; и в обеих странах 10 ярдов сукна станут стоить меньше, чем 17 ярдов полотна, например 16 ярдов. Благодаря такому снижению цены сукна или – что одно и то же – повышению цены полотна, спрос на сукно в Германии возрастет, например, до 1100 раз по 10 ярдов полотна, а спрос на полотно в Англии снизится до 1100 раз по 17 ярдов сукна. В результате установится такой курс обмена, при котором приобретаемое количество сукна и полотна будет достаточным для оплаты потребностей друг друга. Как только это будет достигнуто, изменения курса обмена прекратятся.

	Англия	Германия	
Полотно	15	17	20
Сукно	10	10	10
Спрос	1100	Предложение	1100

	Англия	Германия	
Полотно	17 600	16	17 600
Сукно	11 000	10	11 000

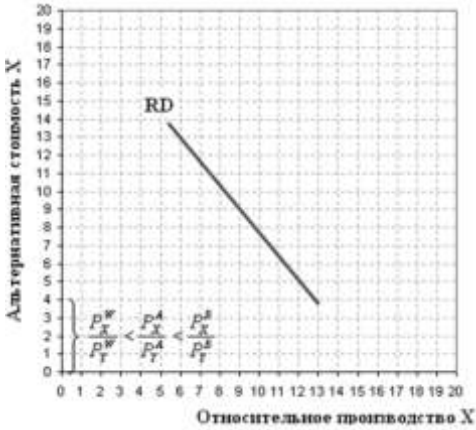
Теория взаимного спроса требует некоторого развития аналитического аппарата теории сравнительных преимуществ. Для построения графиков относительного спроса (*RD – relative demand*) и относительного предложения (*RS – relative supply*) необходимо установить зависи-

мость между относительным количеством товара *X* и товара *Y*, производимых в совокупности страной *A* и страной *B*, и их альтернативными стоимостями. Покажем по горизонтальной оси относительное производство товара *X* – его количество, произведенное обеими странами, деленное на количество товара *Y*, также произведенное обеими странами. По вертикальной оси надо показать альтернативную мировую стоимость товара *X*, т.е. просто мировую цену товара *X*, деленную на мировую цену товара *Y*.

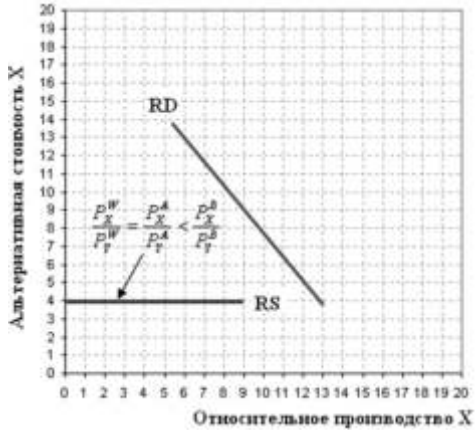
При этом так же, как и предполагалось выше, страна *A* имеет сравнительное преимущество в производстве товара *X*. Это означает, что его альтернативная стоимость ниже, чем в стране *B*, и на графике она находится ниже относительной цены товара *X* в стране *B*. Относительное предложение товара *X* зависит от соотношения его альтернативной стоимости внутри каждой из стран и на мировом рынке.

Теоретически возможно несколько вариантов:

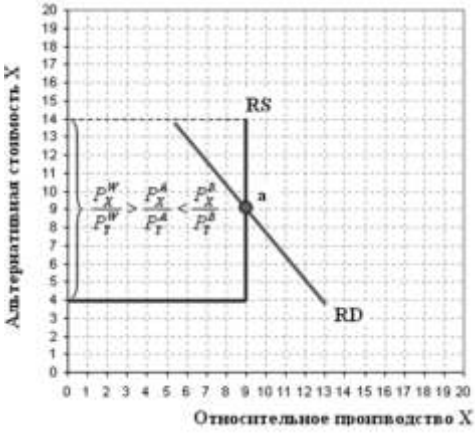
Если мировая альтернативная стоимость товара *X* меньше его альтернативной стоимости в стране *A*, и уж тем более в стране *B*, т.е. $\frac{P_X^W}{P_Y^W} < \frac{P_X^A}{P_Y^A} < \frac{P_X^B}{P_Y^B}$, то товар *X* вообще производиться не будет, ибо продать с прибылью его некуда, ведь в мире есть только две страны. Обе страны будут специализироваться на производстве товара *Y*. График относительного предложения товара *X* отсутствует. В мире будет производиться только товар *Y*.



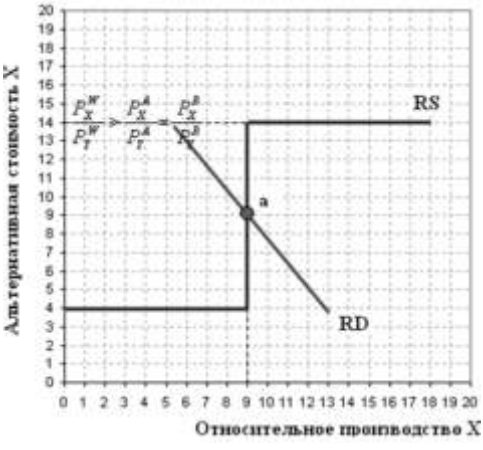
Если альтернативная стоимость товара *X* равна его альтернативной стоимости в стране *A*, $\frac{P_X^W}{P_Y^W} = \frac{P_X^A}{P_Y^A} < \frac{P_X^B}{P_Y^B}$, то цена за товар *X* и за товар *Y*, которую получают в стране работники, одинакова. Поэтому им все равно, какой из двух товаров производить. Это показано на нижней горизонтальной части графика относительного предложения *RS*.



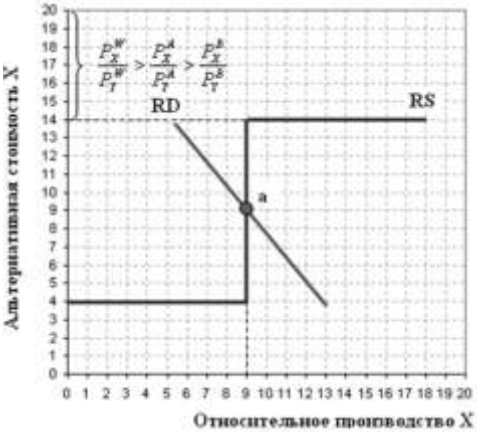
Если мировая альтернативная стоимость товара *X* выше его альтернативной стоимости в стране А, но все же ниже, чем в стране *B*, т.е. $\frac{P_X^W}{P_Y^W} > \frac{P_X^A}{P_Y^A} < \frac{P_X^B}{P_Y^B}$, страна *A* будет специализироваться на производстве товара *X*. В то же время до тех пор, пока мировая альтернативная стоимость товара *X* меньше его альтернативной стоимости в стране *B*, страна *B* будет специализироваться на производстве товара *Y*. На это указывает вертикальная часть графика относительного предложения *RS*.



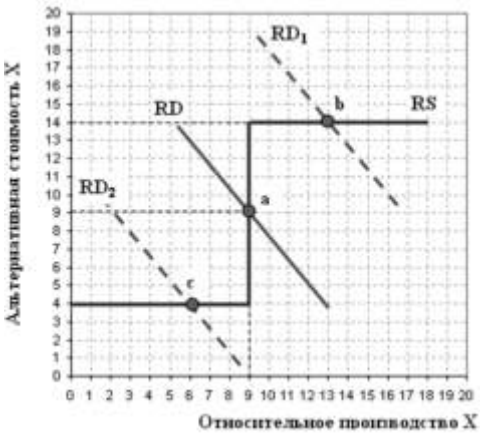
Если мировая альтернативная стоимость товара *X* равна его альтернативной стоимости в стране *B*, т.е. $\frac{P_X^W}{P_Y^W} > \frac{P_X^A}{P_Y^A} = \frac{P_X^B}{P_Y^B}$, то стране *B* все равно, какой товар производить: и за товар *X*, и за товар *Y* она получит равную цену. Это показано на верхней горизонтальной части графика относительного предложения *RS*.



Если мировая альтернативная стоимость товара *X* больше его альтернативной стоимости в стране *B*, т.е. $\frac{P_X^W}{P_Y^W} > \frac{P_X^A}{P_Y^A} > \frac{P_X^B}{P_Y^B}$ и уж тем более в стране *A*, то обе страны будут специализироваться на производстве только товара *X*, а товар *Y* вообще производиться не будет. В результате график относительного предложения товара *X* стремится к бесконечности.



Если кривая относительного спроса *RD* пересечет кривую относительного предложения *RS* в пределах вертикального участка графика, например в точке равновесия спроса и предложения *a*, то это означает, что каждой стране выгодно специализироваться на производстве того товара, по которому у нее есть сравнительное преимущество. Страны, соответственно, будут получать выгоды от торговли товаром своего сравнительного преимущества. Если же кривая относительного спроса, такая как RD_1 или RD_2, пройдет через один из горизонтальных участков графика *RS* и пересечет их в точках *b* или *c*, это значит, что смысла развивать торговлю между странами нет, ибо цены на товары, которые установятся в результате торговли, будут такими же или даже хуже, чем без нее.



Таким образом, график относительного предложения *RS* представляет линию с двумя горизонтальными отрезками, на которых альтернативная стоимость товаров равна их альтернативной стоимости в странах *A* и *B* соответственно. В этом случае обе страны производят оба товара. График относительного предложения также включает один вертикальный участок, показывающий сегмент, в котором каждая из стран специализируется на производстве того товара, в котором она имеет сравнительное преимущество. В свою очередь, кривая относительного спроса *RD* отражает эффект замещения товара *X* товаром *Y*. Чем сильнее растет цена товара *X*, тем меньше потребители покупают его, отдавая все большее предпочтение товару *Y*.

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 ЕС, но не США и Эквадора, поскольку изменение внутреннего спроса и предложения на нефть в Эквадоре 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 эквадорском нефтяном рынке (*пример 8.1*).

Модель Милля впервые продемонстрировала действие закона спроса и предложения в международной торговле. Его анализ спроса и предложения определенных товаров в международной торговле вплотную подвел к идее общего равновесия. Помимо общих принципов, он впервые устранил рикардианское допущение об отсутствии транспортных и иных издержек, о существовании только двух стран и двух товаров, изменении издержек производства и показал, что фундаментальные выводы сравнительных преимуществ и ценообразования остаются прежними.

Пример 8.1

Ценообразование в модели сравнительных преимуществ можно проиллюстрировать, если определить альтернативную стоимость 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. Сравнение количеств единиц каждого товара, произведенных за единицу времени, позволяет воспользоваться кривой производственных возможностей[1], наклон которой, в числе прочего, показывает предельную норму трансформации между двумя товарами[2]. Предположим, что Россия может, отказавшись от добычи 10 единиц сырья, произвести дополнительно 3 единицы оборудования, т.е. предельная норма трансформации составит 10/3.

В США кривая производственных возможностей иная – 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, т.е. сырье относительно дешевле в России, она имеет относительное преимущество в производстве сырья. Поскольку 3/10 < 8/10, т.е. 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 альтернативной стоимости на мировом рынке 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 альтернативной стоимости на мировом рынке 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 получат за каждую единицу своего оборудования всего 10/8 или 1,25 единицы сырья от американских производителей, и поэтому при мировой альтернативной стоимости 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 цена обмена сырья в двусторонней торговле не может быть более 10/3. Обратная ситуация может возникнуть, если альтернативная мировая стоимость 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 альтернативных стоимостей никакой торговли не получится.

---

[1] *Граница производственных возможностей (production possibilities frontier, PPF)* – график, показывающий максимальный объем производства, который можно достичь при полном использовании факторов производства.

[2] *Предельная норма трансформации (marginal rate of transformation)* – количество одного товара, от производства которого необходимо отказаться, чтобы получить единицу другого товара. *Закон возрастания альтернативной стоимости (law of increasing opportunity cost)* – для увеличения производства товара на каждую единицу надо отказываться от производства альтернативного товара больше чем на единицу.

Окончание примера 8.1

Очевидно, что конечная цена торговли сырьем должна установиться где-то посередине между альтернативными стоимостями сырья, 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 цена обмена установится ближе к верхнему пределу – 10/3, если же спрос на сырье будет падать, то его цена будет тяготеть к нижнему пределу – 10/8. За этими пределами торговли не будет вовсе.

ВОЗРАСТАЮЩАЯ АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТОИМОСТЬ

Допущение о постоянной альтернативной стоимости товаров в рикардианской модели сравнительных преимуществ вызвало серьезную критику в силу своей полной оторванности от действительности. Прежде всего, ни одна страна мира не специализируется полностью на товаре своего сравнительного преимущества, сохраняя некоторое производство товаров, по которому она не имеет сравнительного преимущества. Кроме того, замена в производстве одного товара другим никогда не является полностью симметричным просто в силу различий в требуемых ресурсах и технологиях производства. Выращивание кукурузы требует иного сочетания труда, капитала и земли, чем сборка компьютеров. Наконец, факторы производства не гомогенны, т.е. различные единицы одного и того же фактора отличаются друг от друга. Невозможно найти два абсолютно одинаковых поля для засева зерновых, две одинаковые скважины для добычи нефти или двух журналистов с одинаковым опытом, которые напишут идентичные статьи.

В результате при использовании ограниченных ресурсов на производство двух товаров страна вынуждена отказываться от возрастающего количества одного из них, чтобы получить дополнительную единицу другого. Если страна, располагающая плодородными почвами для зерноводства и хорошими горными пастбищами для скотоводства, решит специализироваться на производстве зерна, то поначалу альтернативная стоимость зерна будет низкой. Но по мере того, как плодородные участки земли будут иссякать, страна будет вынуждена выращивать зерно на горных пастбищах, совершенно для этого неприспособленных. В результате альтернативная стоимость каждой следующей тонны произведенного зерна будет возрастать. При возрастающей альтернативной стоимости граница производственных возможностей приобретет от начала координат форму выпуклой кривой.

Исследование возможности, что альтернативная стоимость непостоянна и растет по мере замещения одного товара другим, а именно, что кривая производственных возможностей выпукла от начала координат, впервые было предпринято австро-американским экономистом Готтфридом Хаберлером[1] (*биографическая вставка 8.2*).

Для простоты принимается, что, как и прежде, существуют только две страны (*A* и *B*) и два товара (*X* и *Y*). Модель сравнительных преимуществ рассматривала ситуацию в условиях постоянной альтернативной стоимости двух товаров, т.е.

[1] *Gottfried Haberler*. The Theory of International Trade with its Applications to Commercial Policy, 1936. Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика // Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУВШЭ, 2006. С. 337–347. В открытом доступе на www. seinstitute. ru/Veh6.htm

Биографическая вставка 8.2

Готтфрид Хаберлер (Gottfried Haberler), 1900–1995

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 были сосредоточены на теории денег и международной экономике. Главный вклад в теорию международной экономики заключается в том, что он впервые ввел в экономические модели изменяющиеся альтернативные цены (цена замещения), которые до него всеми полагались постоянными, и предложил концепцию границы производственных возможностей страны. Показав в своей главной книге «Теория международной торговли и ее использование в коммерческой политике» (1936 г.), что граница производственных возможностей определяется несколькими факторами производства, а не только трудом, Хаберлер впервые отошел от трудовой теории стоимости товаров применительно к международной торговле. Он также впервые сформулировал принципы анализа валютного курса с точки зрения соотношения спроса и предложения валюты.

график границы производственных возможностей был прямой линией и означал, что для производства дополнительной единицы товара *Y* надо пожертвовать постоянным количеством товара *X*, и наоборот. Такое допущение о форме границы производственных возможностей приводило к выводу о необходимости полной специализации стран на товарах своего сравнительного преимущества и прекращении производства тех товаров, по которым относительное преимущество было у других стран.

Как видно, подобная экстремальная ситуация может быть лишь частным случаем более общей модели. Такая модель исходит из растущей альтернативной стоимости, закономерности, известной из теории микроэкономики и более соответствующей существующим экономическим реалиям.

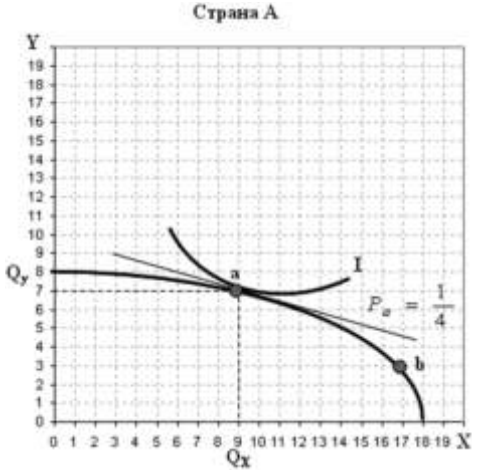
@ ***Возрастающая альтернативная стоимость (increasing opportunity costs)*** – допущение, в соответствии с которым для производства каждой дополнительной единицы некоторого товара необходимо пожертвовать не постоянным, а возрастающим количеством другого товара.

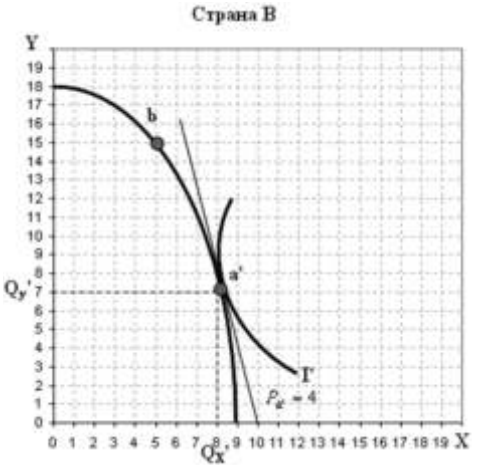
Из общей экономической теории известно, что в условиях относительной ограниченности ресурсов максимально достижимые объемы предложения обоих товаров страной показывает граница ее производственных возможностей. В условиях возрастающей альтернативной стоимости кривая производственных возможностей представляет собой кривую линию, выпуклую от начала координат, а не прямую, как в рассмотренной выше линейной версии теории сравнительных преимуществ, где издержки замещения предполагались постоянными. Как и прежде граница производственных возможностей показывает объемы внутреннего предложения товаров.

В то же время, уровень потребления обоих товаров, который позволяет всем потребителям в стране в одинаковой степени удовлетворять их потребности показан общественными кривыми безраз-

личия (*community indifference curve*). Графически это аналог расширенных до масштаба страны индивидуальных кривых безразличия, показывающих все существующие сочетания двух товаров, потребление которых обеспечивает потребителям страны одинаковый уровень благосостояния. Расширение идеи кривой безразличия до масштабов всех потребителей в стране – весьма сильное, но необходимое допущение. Оно означает, что все потребители имеют одинаковые предпочтения и вкусы, и дополнительные доходы будут распределены между ними равномерно, в результате чего все они окажутся на более высокой общественной кривой безразличия благодаря полученному от торговли выигрышу. Кривые безразличия показывают, на какое количество товара должен быть заменен товар, отнимаемый у потребителя, чтобы его благосостояние не упало и осталось на прежнем уровне. Кривые безразличия характеризуют спрос, существующий на рынке.

Наклон кривой производственных возможностей в определенной точке называется предельным уровнем трансфор-





Кривая производственных возможностей страны *A* соприкасается с кривой предельной нормы замещения *I* в точке *a*, в которой достигается максимальное удовлетворение потребностей страны – страна потребляет максимальное количество производимых ею же товаров *X* и *Y*.

Альтернативная стоимость товара *X* в стране *A* графически выражена наклоном касательной к границе производственных возможностей, проходящей через точку *a*, и составляет 1/4 товара *Y*.

Кривая производственных возможностей показывает, что страна *A* должна жертвовать больше и больше товара *Y*, чтобы обеспечить производство каждой дополнительной единицы товара *X*, по которому она имеет сравнительное преимущество.

У страны B кривая производственных возможностей соприкасается с кривой предельного уровня замещения *I′* в точке *a′*, которая также представляет собой максимально возможное потребление товаров *X* и *Y* для этой страны.

Альтернативная стоимость этого же товара *X* в стране *B* графически выражена наклоном касательной к границе производственных возможностей, проходящей через точку *a′*, и составляет 4 единицы товара *Y*.

Кривая производственных возможностей страны *B* показывает, что она вынуждена жертвовать все большим количеством товара *X*, чтобы производить каждую следующую единицу товара *Y*, по которому она обладает сравнительным преимуществом.

мации, наклон общественной кривой безразличия также в определенной точке – предельным уровнем замещения.

• *Предельная норма трансформации* (*marginal rate of transformation*) – количество единиц одного товара, производством которого должен пожертвовать производитель, чтобы выпустить дополнительную единицу другого товара (наклон границы производственных возможностей).

• *Предельная норма замещения (marginal rate of substitution)* – количество единиц одного товара, которым готовы пожертвовать потребители, чтобы потребить дополнительную единицу другого товара и при этом обеспечить сохранение существовавшего общего уровня потребления (наклон кривой безразличия).

Внутренний баланс до того, как страны вступили в торговые отношения друг с другом, устанавливается путем взаимодействия между предельной нормой трансформации (предложением) и предельной нормой замещения (спросом).

Модель сравнительных преимуществ в условиях растущих издержек замещения характеризуют следующие черты:

• 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, т.е. соотношение выпуска товаров в двух странах одинаковое, то торговля все равно возможна, но основывается на различиях во вкусах и предпочтениях потребителей, которые никогда не могут совпадать полностью даже в очень близких странах;

• предложение двух товаров определяется точкой на кривой производственных возможностей, а спрос – общественной кривой безразличия в точке, где наклон касательной, проходящей через эту точку и показывающей предельную норму трансформации, равен наклону касательной предельной нормы замещения, проходящей через эту же точку;

• равновесная цена международной торговли определяется соотношением относительного спроса и относительного предложения товара.

Внутренний баланс на рынке каждого товара до вступления стран в торговые отношения друг с другом устанавливается путем взаимодействия между предельным уровнем трансформации (предложением) и предельным уровнем замещения (спросом). Кривая производственных возможностей страны *A* соприкасается с общественной кривой безразличия *I* в точке *a*, в которой достигается максимальное удовлетворение потребностей страны – страна потребляет максимальное количество производимых ею же товаров. У страны *B* кривая производственных возможностей соприкасается с общественной кривой безразличия *I′* в точке *a′*, которая также представляет собой максимально возможное потребление обоих товаров 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 общественной кривой безразличия в каждой из стран альтернативная стоимость товаров *X* и *Y* в точках *a* и *a′* в каждой из них будет разная. В условиях равновесия альтернативная стоимость товара *X* в стране *A* составляет 1/4 товара *Y*, т.е. $P_a = \frac{P_X}{P_Y} = \frac{1}{4}$.

Альтернативная стоимость этого же товара *X* в стране *B* составляет 4 единицы товара *Y*, т.е. $P_{a'} = \frac{P_X}{P_Y} = 4$.

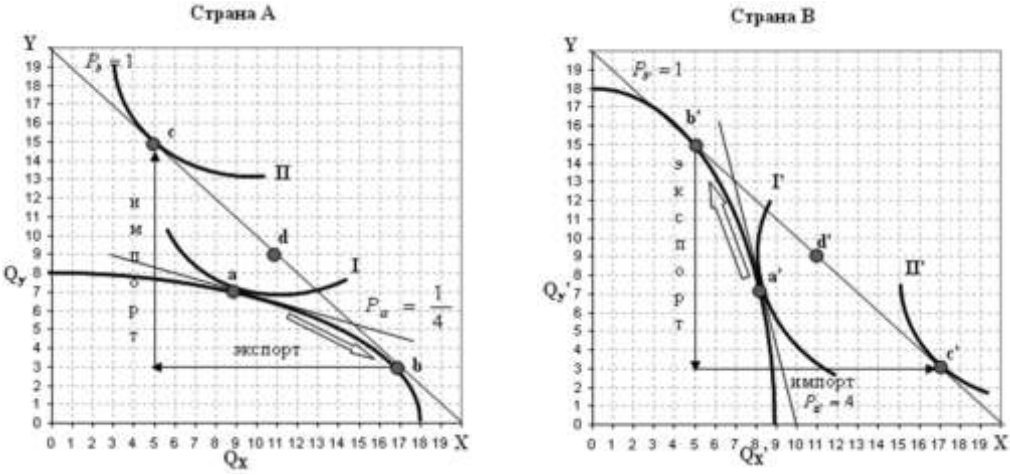
Поскольку $P_a < P_{a'}$, страна *A* имеет сравнительное преимущество в производстве товара *X*, а страна *B* – товара *Y*. Максимальный объем производства (*V*) обоих товаров достигается в точках *a* и *a′*, где Q_x и Q_y – объемы производства товаров *X* и *Y* соответственно.

С началом торговли страна *A*, обладающая сравнительным преимуществом и специализирующаяся поэтому на производстве товара *X*, будет наращивать его производство, сокращая производство товара *Y*. Точка производства на кривой производственных возможностей сместится от точки *a* вниз в направлении прозрачной стрелки в сторону точки *b*. Страна *B*, имеющая сравнительное преимущество в производстве товара *Y*, будет увеличивать его производство, сокращая выпуск товара *X*. Точка производства на кривой производственных возможностей будет смещаться от *a′* в направлении стрелки вверх в сторону точки *b′* (рис. 8.1). Заметим, что в условиях возрастающих издержек замещения специализация, которая стала возможной в условиях открытия торговли, приведет к тому, что и той и другой стране придется жертвовать все большим количеством товара, в котором у нее имеется сравнительное преимущество, чтобы получить дополнительную единицу товара, преимущество в котором имеет торговый партнер.

Поэтому специализация не будет полной, так что каждая из стран окажется производителем только товара своего сравнительного преимущества. Процесс специализации и развитие торговли продолжатся до тех пор, пока альтернативные стоимости каждого товара в каждой из стран не сравняются. Новая альтернативная стоимость, показываемая касательной к кривой производственных возможностей каждой из стран в новой точке производства, будет лежать где-то в промежутке между $P_a = \frac{1}{4}$ и $P_{a'} = 4$ в данном случае, проходя через точки *b* у страны *A* и *b′* – у страны *B*, она будет равна $P_b = P_{b'} = 1$.

Анализ выигрыша от торговли в модели с растущей альтернативной стоимостью аналогичен анализу в модели сравнительных преимуществ с постоянной альтернативной стоимостью. В результате специализации на товаре своего сравнительного преимущества страна *A* производит на 17 –5 = 12 единиц больше

Рис. 8.1. Баланс до вступления страны в торговлю и в условия торговли



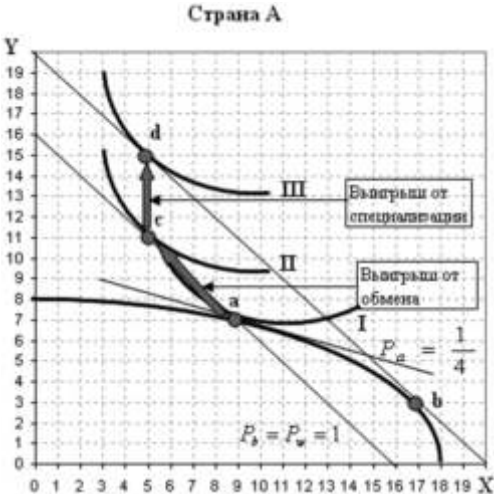
товара *X*, экспортирует его в страну *B* и импортирует из страны *B* 15 – 3 = 12 единиц товара *Y*. Страна *B* производит на 15 – 3 = 12 единиц больше товара *Y*, экспортирует его в страну *A* и импортирует оттуда 17 – 5 = 12 единиц товара *X*. В результате каждая страна может потреблять то количество каждого товара, которое она производит, плюс то количество, которое она импортирует из другой страны. Потребители в стране *A* смогут выбрать любой набор из двух товаров, находящихся на линии относительных цен – альтернативной стоимости, по которой происходит обмен, называемый также линией торговли (*trade line*), – например в точках *c* или *d*. Потребители в стране *B* также смогут выбрать любой набор из двух товаров, находящихся на той же линии относительных цен, по которым происходит обмен, – например в точках *c′* или *d′*.

Если теперь провести новые кривые безразличия через любые из этих точек, например *II* и *II′*, то они окажутся расположены выше изначальных общественных кривых безразличия, соответственно *I* и *II*. Кривая безразличия, расположенная выше, означает более высокий уровень потребления и, следовательно, благосостояния в каждой из стран. Однако потребление на более высоко расположенной кривой безразличия не означает автоматического роста потребления каждого из товаров. Это зависит от вкусов и предпочтений потребителей, а также от характера самого товара (нормальный, инфириорный или предмет роскоши). Например, в точках *d* и *d′* потребление каждого из товаров в каждой из стран возрастает. Однако в точке *c* в стране *A* потребление товара *Y* увеличивается, тогда как потребление товара *X* сокращается. Аналогично в точке *c′* в стране *B* потребление товара *X* растет, но потребление товара *Y* падает.

Относительная цена равновесия в торговле товарами *X* и *Y* между странами была определена аналитически. Очевидно, что чем выше спрос в стране *A* на товар *Y*, который экспортирует страна *B*, и чем ниже в стране *B* спрос на товар *X*, экспортируемый страной *A*, тем ближе цена, по которой реально будет происходить торговля, подойдет к относительной цене страны *A*. И чем ближе цена торговли к относительной 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 соответственно выигрыша от нее не будет вообще.

Так же как и в случае с постоянной альтернативной стоимостью, при возрастающей альтернативной стоимости выигрыш от торговли можно разделить на выигрыш от обмена и выигрыш от специализации.

Рис. 8.2. Выигрыш от специализации и от торговли



Как уже было отмечено, выигрыш от обмена (*gains from exchange*) – это преимущества, получаемые страной только

из-за того, что она вступила в торговые отношения с другими странами. Без специализации структура производства в странах не меняется, но меняется структура потребления. Вместо того чтобы потреблять все произведенные товары *X* и *Y* внутри страны, с началом торговли часть товара *X* экспортируется взамен на товар *Y*. Однако это привело к изменению пропорций потребления товаров между странами.

Продолжая рассматриваемый пример, предположим, что страна *A* даже после начала торговли со страной *B* не хочет или по каким-либо причинам не может специализироваться на товаре *X* и продолжает производить его, как и до начала торговли, в объемах, определяемых точкой *a* на границе производственных возможностей (рис. 8.2). Но мировая альтернативная стоимость товара *X* равна 1, а не 1/4, как внутренняя альтернативная стоимость страны *A*. Поэтому страна *A* сможет по мировой цене продать 9 – 5 = = 4 единицы товара *X* взамен на 11 – 7 = = 4 единицы товара *Y* и без специализации на производстве товара *X*. Ее уровень потребления возрастет, поскольку общественная кривая безразличия передвинется вверх до уровня *II*, и новая точка потребления *c* окажется выше точки *a*. Поскольку никакой специализации не было, сдвиг потребления с точки *a* в точку *c* свидетельствует о получении страной *A* выигрыша только оттого, что она вступила в торговлю, т.е. от обмена.

Выигрыш от специализации (*gains from specialization*) – это преимущества, получаемые страной из-за того, что в условиях торговли она сосредоточила свои усилия на производстве товара, по которому она имеет сравнительное преимущество. Представим далее, что страна *A* специализировалась на производстве товара *X*, как и предполагалось в рассмотренной выше модели. В результате точка производства сместилась от *a* вниз по кривой производственных возможностей до *b*. В этой точке, как было сказано выше, в результате специализации на товаре своего сравнительного преимущества страна *A* производит на 17 – 5 = 12 единиц больше товара *X*, экспортирует его в страну *B* и импортирует из страны *B* 15 – 3 = 12 единиц товара *Y*. В результате потребление окажется на общественной кривой безразличия *III* в точке *d*. Рост потребления от *c* к *d* представляет собой выигрыш страны от специализации. Совокупный рост потребления от *a* к *c* и, в конечном итоге, к *d* представляет собой выигрыш от торговли в целом.

Рассмотрение теории сравнительных преимуществ при возрастающей альтернативной стоимости позволяет сделать следующие выводы:

- В условиях автаркии альтернативная стоимость товара эквивалентна его относительной цене. Альтернативная стоимость указывает на наличие или отсутствие сравнительного преимущества у страны в производстве этого товара и равна наклону касательной к границе производственных возможностей и общественной кривой безразличия, проходящей через точку их касания.
- В условиях возрастающей альтернативной стоимости издержки замещения меняются по мере движения по границе производственных возможностей, тогда как при постоянной альтернативной стоимости они неизменны в любой ее точке. Поэтому сравнение альтернативных стоимостей и, следовательно, выявление наличия или отсутствия сравнительного преимущества, возможно только через сравнение относительных цен в определенных точках на границе производственных возможностей каждой из стран и в условиях отсутствия торговли между ними. Местоположение этих точек определяется вкусами потребителей.
- В условиях торговли между двумя странами равновесие достигается только тогда, когда относительные цены каждо-

го из товаров в каждой из стран уравниваются и количество товара экспортированного в другую страну точно равно количеству этого же товара, которое другая страна готова импортировать.

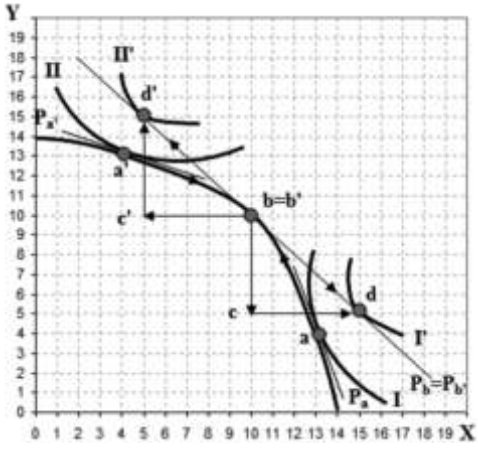
- Модель основана на более реалистической предпосылке об отсутствии полной специализации стран на товарах своего сравнительного преимущества. Равновесная цена во взаимной торговле достигается еще до того, как наступит полная специализация каждой из стран на производстве товара, в котором каждая из них имеет сравнительное преимущество. После того как достигнута равновесная цена во взаимной торговле, дальнейшая специализация каждой из стран теряет экономический смысл: из-за возрастающих издержек замещения специализация обходится дороже покупки товара за рубежом. На рисунке равновесная цена определилась еще до того, как достигнута полная специализация каждой из стран, хотя точка производства и смещалась в направлении полной специализации, но не дошла до, соответственно, горизонтальной оси у страны *A* и вертикальной оси у страны *B*.

ТОРГОВЛЯ НА ОСНОВЕ РАЗЛИЧИЯ В ПРЕДПОЧТЕНИЯХ

Частным случаем торговли при возрастающей альтернативной стоимости товаров является ситуация полного совпадения производственных возможностей торгующих стран, в результате чего торговля между ними будет развиваться только на основе различий в предпочтениях потребителей. В рассмотренной выше модели исходной предпосылкой сравнительных 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 одной кривой. Это означает, что для производства каждой дополнительной единицы товара в каждой из стран надо пожертвовать одинаковым количеством другого товара. Ни одна страна не имеет исходного сравнительного преимущества ни по одному из товаров. Будет ли в этом случае развиваться торговля между ними?

Ответ на этот вопрос полностью основывается на анализе спроса. Даже если условия предложения товаров в обеих странах совершенно одинаковые, что уже крайне маловероятно, то спрос, выражаемый во вкусах и предпочтениях, наверняка будет различаться. Графически эта ситуация представляется следующим образом (рис. 8.3). Обе страны имеют общую кривую производственных возможностей, но разные кривые безразличия (*I* и *II*), так как предпочтения потребителей различны. Поскольку точка *a* максимального удовлетворения потребностей для страны *A* находится ниже, чем точ-

Рис. 8.3. Торговля на основе различий в предложениях



ка a' для страны B, страна A имеет сравнительное преимущество в товаре X, а страна B – в товаре Y.

Как и в рассмотренной модели, после начала торговли точка потребления a страны A будет двигаться направо вверх в направлении стрелки по общей границе производственных возможностей к точке b, а точка потребления a' страны B вниз в направлении стрелки к точке b'. При их совпадении возникнет равновесная относительная цена, в данном случае $b = b' = 1$. По этой цене страна A продаст стране B 5 единиц товара X, получив взамен 5 единиц товара Y (векторы cd и bc). Страна B экспортирует в страну A 5 единиц товара Y и импортирует оттуда 5 единиц товара Y (векторы $c'd'$ и $b'c'$). В результате уровень потребления страны A вырос до точки d на новой кривой безразличия I', а уровень потребления страны B – до d' на новой кривой II'. Каждая из стран увеличила свое потребление на 2 единицы каждого из товаров. Торговля только на основе различий в предпочтениях потребителей оказалась взаимовыгодной.

ТОРГОВЛЯ НЕСКОЛЬКИМИ ТОВАРАМИ И МЕЖДУ НЕСКОЛЬКИМИ СТРАНАМИ

По Рикардо альтернативная стоимость измерялась в затратах труда на производство каждого из товаров. Однако в реальности каждая страна располагает многими факторами производства. Более того, многие из этих факторов специфичны для производства определенного типа товаров. Труд шахтера не может быть немедленно использован при сборке автомобилей, а земля, предназначенная для промышленной застройки, – для выращивания пшеницы. Как было показано выше, в условиях растущей альтернативной стоимости граница производственных возможностей выпукла от начала координат.

При постоянной альтернативной стоимости пропорция обмена одного товара на другой определялась только соотношением затрат на их производство, тогда как спрос устанавливал только распределение имеющихся производственных факторов между производством каждого из товаров и не влиял на пропорцию обмена. При возрастающей альтернативной стоимости соотношение затрат изменяется в каждой точке на кривой производственных возможностей, и спрос оказывает прямое влияние на пропорцию обмена. В зависимости от того, на какие количества товаров X и Y предъявляют спрос потребители, пропорция обмена межу ними будет определяться предельной нормой трансформации и предельной нормой замещения в каждой конкретной точке соприкосновения кривой производственных возможностей с общественной кривой безразличия. Напомним, что предельная норма трансформации (наклон кривой производственных возможностей) и предельная норма замещения (наклон общественной кривой безразличия) в точке их соприкосновения будут одинаковыми.

При подходе, исходящем из допущения о возрастающей альтернативной стоимости, товары X и Y могут быть произведены при использовании любых факторов, не только труда. Для определения пропорции обмена уже неважно, сколько часов труда было затрачено на производство каждого из них. Все, что важно – это каким количеством единиц одного товара надо пожертвовать, чтобы произвести дополнительную единицу другого товара. Каждая единица товара уже заключает в себе затраты всех факторов производства, не только труда. Количество одного

товара, которым надо пожертвовать, чтобы произвести дополнительную единицу другого товара, называют издержками замещения (*substitution costs*).

Понятие издержек замещения практически эквивалентно по смыслу альтернативной стоимости с той лишь разницей, что в данном случае сравниваются величины, обратные затратам труда. Если в трудовой теории стоимости альтернативная стоимость представляет собой простое сравнение затрат рабочего времени на производство единицы двух товаров на внутреннем рынке (1 единица товара произведена за 2 часа труда), то издержки замещения – количество единиц товаров, произведенных за единицу времени (за 1 час рабочего времени произведено 1/2 единицы товара) с использованием всех факторов производства.

Одно из допущений теории сравнительных преимуществ заключалось в существовании в мире только двух стран, торгующих между собой всего двумя товарами. Разумеется, это нереально. Даже если изучать торговлю только двух стран двумя товарами, ее не удастся вырвать из общего контекста торговли между этими и другими странами и вовлеченности в нее значительно большего числа товаров.

Базовая концепция сравнительных преимуществ «две страны – два товара» может быть распространена на более чем два товара и более чем две страны. Одну из версий такой модели предложили в совместной статье 1977 г. Дорнбуш, Фишер и Самуэльсон[1]. 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 i выражает время (количество часов) C_i, потраченное на его производство. Для каждого товара первой страны можно подсчитать его альтернативную стоимость, выраженную не только через время, потраченное на производство другого товара внутри своей страны, но и через количество рабочего времени, потраченного на производство такого же товара за рубежом, т.е. $\frac{C_i}{C_i'}$. Назовем это соотношение относительной стоимостью (*relative cost*).

Теперь необходимо расположить все имеющиеся товары от 1 до n в такой последовательности, чтобы относительная стоимость каждого следующего была больше, чем предыдущего:

$$\frac{C_1}{C_1'} < \frac{C_2}{C_2'} < \frac{C_3}{C_3'} < \ldots < \frac{C_n}{C_n'}$$

Таким образом, мы имеем ряд товаров с возрастающей относительной стоимостью – соотношением количества рабочих часов, потраченных на их производство. 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, т.е. соотношение оплаты между двумя странами за единицу рабочего времени или, еще проще, соотношение зарплат между ними. Пусть w – цена часа рабочего времени в первой стране, w' – часа единицы рабочего времени во второй стране, а их соотношение – $\frac{w}{w'}$. Издержки на производство товара i в первой стране составят количество часов труда, необходимых для его производства, умноженное на цену одного часа, т.е. $C_i w$, а издержки на его производство во второй стране, соответственно, $C_i' w'$.

В первой стране товар i будет дешевле, если издержки на его производство будут ниже, чем во второй стране, т.е.

[1] *Dornbusch Rudiger, Fischer Stanley, Samuelson Paul A.* Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods // *American Economic Review.* 1977. Vol. 67(5). Doc. 823–39.

$C_i w < C_i' w'$. Разделив обе стороны неравенства на $C_i w'$, получим, что некоторый товар i будет производиться в первой стране, если относительная зарплата в ней ниже относительной стоимости товара во второй стране, т.е. $\frac{w}{w'} < \frac{C_i'}{C_i}$. Аналогичным образом, этот товар будет дешевле во второй стране, если $C_i w < C_i' w'$. Разделив обе стороны на $C_i w'$, 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, т.е. $\frac{w}{w'} > \frac{C_i'}{C_i}$. Проще говоря, товар будет производиться там, где относительная зарплата ниже, т.е. там, где его дешевле производить.

Таким образом, для ряда относительных стоимостей товаров $\frac{C_i}{C_i'}$ линия относительной зарплаты $\frac{w'}{w}$ будет разграничительной чертой, слева от которой расположатся товары, которые первая страна будет производить сама, а справа – те

Пример 8.2

Предположим, что предметами торговли между Россией и США 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	Древисина
США – *A*	200	300	50	4	8	20
Россия – *B*	1400	1200	100	6	6	10
B/*A*	7.00	4.00	2.00	1.50	0.75	0.50

В стране *A* более эффективным является производство компьютеров, поскольку на это требуется в 7 раз меньше времени, чем в стране *B*. В стране *B* выгоднее производить древесину, так как затраты в два раза меньше, чем в стране *A*. Таблица показывает, что сравнительное преимущество страны *A* уменьшается слева направо, тогда как сравнительное преимущество страны *B* – справа налево. Поэтому, конечно, страна *A* будет производить товары, которые тяготеют к левой стороне таблицы, а страна *B* 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. Если зарплаты в стране *B* и *A* равны, т.е. соотношение зарплат составляет 1:1, то страна *A* будет производить компьютеры, самолеты, автомобили и текстиль, а страна *B* – бумагу и древесину. Если же зарплата в стране *B* превысит уровень страны *A* и составит более 0,75 от уровня страны *A*, то страна *B* потеряет сравнительное преимущество по бумаге и будет специализироваться только на древесине, а страна *A* будет производить все остальное. Если, напротив, зарплата в стране *B* будет меньше, чем в стране *A* и их соотношение составит менее 2, то страна *A* потеряет относительное преимущество по текстилю и автомобилям и будет производить только самолеты и компьютеры, а страна *B* – все остальное.

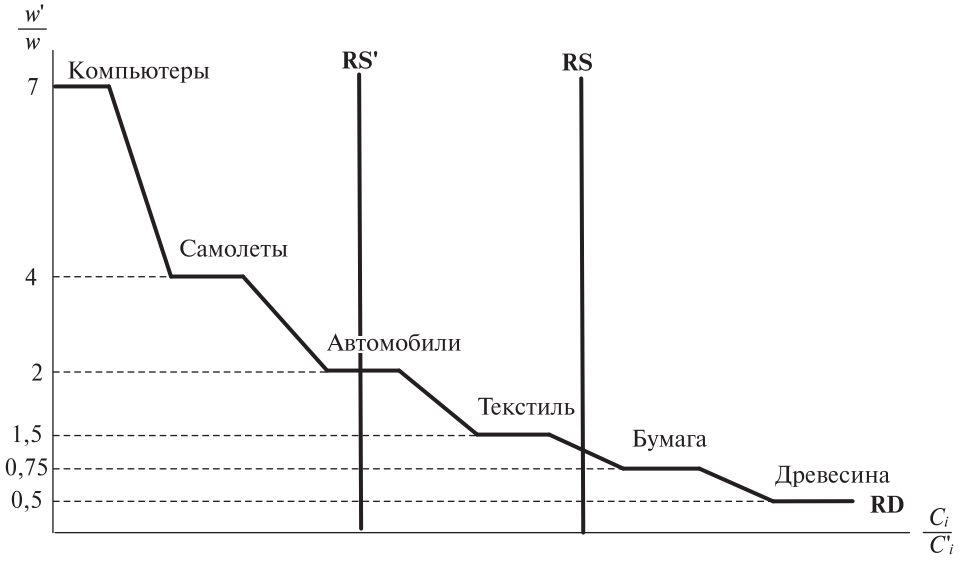
Другой способ определения разделения труда заключается в том, чтобы принять за единицу стоимость любого из перечисленных в таблице товаров (принять его стоимость равной 1) и пересчитать стоимость всех остальных товаров как отношение к стоимости товара, выбранного за знаменатель.

товары, на которых будет специализироваться вторая страна. Если же для какого-то товара соотношение затрат труда на их производство в точности совпадет с относительной зарплатой, то данный товар будут производить обе страны (*пример 8.2*).

Рисунок 8.4 представляет торговлю несколькими товарами на основе сравнительных преимуществ через относительный спрос и относительное предложение. На нем представлено соотношение относительный зарплаты $\frac{w'}{w}$ и затрат труда $\frac{C_i}{C_i'}$ на производство нескольких товаров в своей стране и за рубежом. Относительный спрос на труд (*relative demand*) представлен ломаной кривой *RD*. Относительное предложение труда (*relative supply*) показано прямой *RS*. Это вертикальная линия, поскольку она определяется просто размерами имеющейся в стране рабочей силы. Каждый раз, когда относительное предложение пересекает относительный спрос на наклонном участке кривой *RD*, разделение труда очевидно, и в случае кривой *RS* страна *A* специализируется на компьютерах, самолетах, автомобилях и текстиле, страна *B* на бумаге и древесине. Когда кривая относительного предложения пересекает относительный спрос на горизонтальном участке *RD*, как в случае *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. Ее точные координаты зависят от соотношения размеров стран (соотношения имеющегося в наличии количества рабочей силы), которое определит положение прямой предложения *RS* на горизонтальной оси и относительного спроса *RD* на товары в каждой из них.

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.

Рис. 8.4. Торговля несколькими товарами на основе сравнительных преимуществ



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 в своей стране.

Изложенное справедливо по отношению к любому количеству стран, поскольку все страны, с которыми данное 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.

РЕЗЮМЕ

1. В соответствии с теорией взаимного спроса Милля предложение товаров на экспорт одной страной эквивалентно спросу этой страны на импорт из других стран. По предложенному им закону ценообразования в международной торговле, продукция любой страны обменивается на продукцию других стран по цене, которая обеспечивает, чтобы поступления от экспорта в точности покрывали затраты на импорт. Тем самым цена импортного товара зависит от цены товара, который нужно экспортировать, чтобы оплатить импорт. Поэтому конечное соотношение цен при торговле определяется внутренним спросом на товары в каждой из торгующих стран.

2. В условиях допущения о возрастающей альтернативной стоимости Хаберлера, для производства каждой дополнительной единицы некоторого товара необходимо пожертвовать не постоянным, а возрастающим количеством другого товара. В этом случае издержки замещения меняются по мере движения по границе производственных возможностей. Поэтому сравнение альтернативных стоимостей товаров возможно через сравнение их относительных цен в отдельных точках на границе производственных возможностей каждой из стран в условиях отсутствии торговли. Процесс специализации и развития торговли будет продолжаться только до тех пор, пока относительные цены каждого товара в каждой из стран не будут одинаковыми.

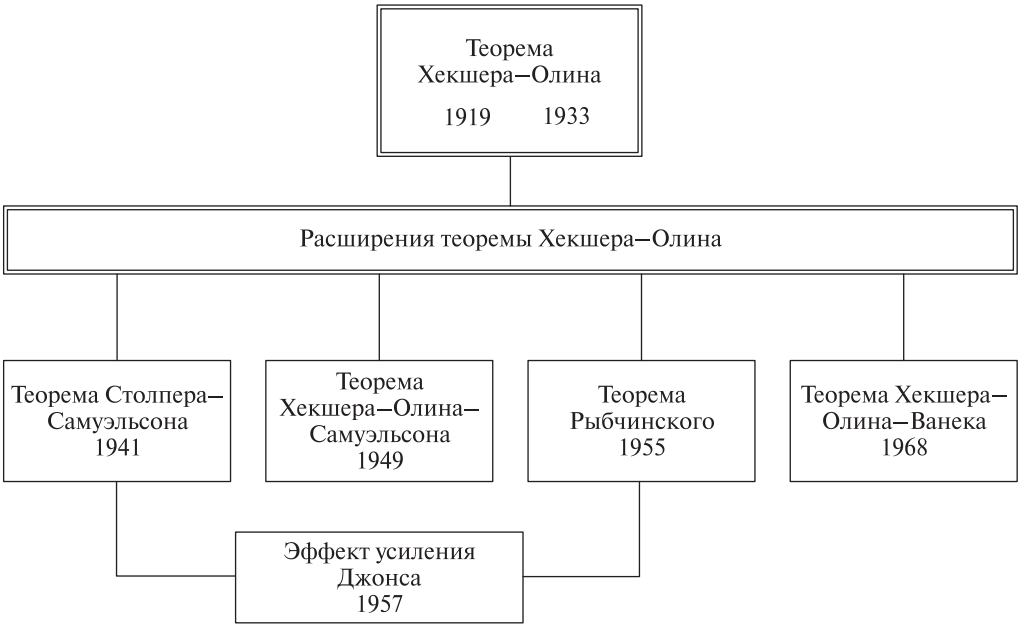
3. В результате торговли на основе сравнительных преимуществ каждая страна получает положительный экономический эффект, называемый выигрышем от торговли. При возрастающих издержках замещения выигрыш от торговли можно разделить на выигрыш от обмена, означающий преимущества, получаемые страной только из-за того, что она вступила в торговые отношения с другими странами, и выигрыш от специализации, выраженный преимуществами получаемыми страной из-за того, что она сосредоточила свои усилия на производстве товара, по которому она имеет сравнительное преимущество.

4. Торговля на основе теории сравнительных преимуществ возможна и при совпадении границ производственных возможностей стран в случае наличия различий в предпочтениях. Она также применима по отношению к любому количеству товаров и любому количеству стран, а также для анализа торговли между районами, областями, республиками одного государства. В этом случае специализация стран зависит от соотношения уровней существующих в каждой из стран зарплат. Соотношение относительных зарплат является критически важным для определения товара специализации каждой из стран.

Глава 9

ФАКТОРНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Теорема Хекшера–Олина–Ванека
Теорема выравнивания цен на факторы производства
Теорема Рыбчинского
Теорема Столпера–Самуэльсона
Теорема Хекшера–Олина
Фактороемкость
Факторообеспеченность
Эффект усиления Джонса

Рассмотренные выше теории объясняли международную торговлю различными абсолютными и относительными затратами труда на производство товаров в различных странах. Однако различная производительность труда – далеко не единственный источник сравнительных преимуществ. Другим – и не менее важным – является различная обеспеченность стран факторами производства. Очевидно, что страна, располагающая обильными пашнями, по определению будет иметь сравнительное преимущество в производстве сельскохозяйственных товаров по сравнению со страной с горным ландшафтом. А страна, изобильно наделенная запасами нефти, – сравнительные преимущества в производстве и торговле нефтью по сравнению с любой страной, где нефти нет. В соответствии с теорией факторных преимуществ страны специализируются на производстве и экспорте тех товаров, для которых они относительно лучше обеспечены факторами производства.

ИСТОРИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

По мере того как в течение XIX в. трудовая теория стоимости постепенно вытеснялась из арсенала экономической науки, экономисты-неоклассики – последователи основателей классической школы – начали объяснять международную торговлю также через различия в обеспеченности факторами производства. Однако действительно крупный прорыв в теории международной торговли в этом направлении был сделан только в первой половине XX столетия. Для того чтобы понять, что страны не торгуют исключительно на основе сопоставления затрат труда на производство одинаковых товаров (как было у Рикардо) и предложить хотя и не радикальное, но все-таки что-то новое, потребовалось почти 100 лет и усилия двух выдающихся шведов – Хекшера и его ученика Олина (*биографическая вставка 9.1*).

Статья Хекшера была опубликована в журнале «*Ekonomisk Tidskrift*» на шведском языке[1]. По совпадению в том же 1919 г. вышли фундаментальные труды И. Фишера по стабилизации доллара, Дж. Кейнса об экономических последствиях мира и В. Парето по общей социологии. Россия вела войну с Финляндией одновременно с гражданской войной, и создавала Третий интернационал, что не помешало А. Таирову построить театр русского экспрессионизма, а А. Попову провести первые эксперименты с коротковолновым радио. В Европу только что прибыл джаз, в Версале был подписан мирный договор, а Пикассо написал «Пьеро и арлекин» для дягилевской постановки балета «Треуголки» в Париже. В Америке создали первый механический робот, ввели восьмичасовой рабочий день, но экономика была настолько плачевна, что бастовали металлургические рабочие и назревал рисовый бунт (*немного о неизвестном 9.1*).

Теория Хекшера–Олина стала достоянием теории международной экономики в 1933 г., когда Гитлер в Германии пришел к власти и сразу же создал первый концентрационный лагерь, Рузвельт стал

[1] *Heckscher Eli F.* The effect of foreign trade on the distribution of income // *Ekonomisk Tidskrift* 21, 1919. P. 497–512. Последнее английское издание: Heckscher–Ohlin trade theory / Eli F. Heckscher and Bertil Ohlin (translated, edited, and introduced by Harry Flam and M. June Flanders. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1991). Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика // Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 337–347. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm

Биографическая вставка 9.1

Эли Хекшер (Eli P.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, включив международную и межрегиональную торговлю. В 1933 г. Олин опубликовал книгу «Межрегиональная и международная торговля». Он 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.

президентом США, вывел страну из золотого стандарта и признал СССР, возобновляя торговлю. Троцкий опубликовал свою историю русской революции, Бунин получил Нобелевскую премию по литературе, после 15 лет иммиграции в разгар голода, порожденного крахом экономики, Прокофьев возвратился в сталинский СССР. На книгу Олина обратили внимание еще и потому, что ее автор был уже известен публичной полемикой с самим Кейнсом по вопросу о воздействии трансфертов на условия торговли. Помогла и учеба в Гарварде, где экономическую теорию преподавал Франк Тауссиг (*Frank Taussig*), автор крупнейшего труда тех лет по теории внешней торговли, а непосредственное научное руководство диссертацией осуществлял Густав Гассель (*Gustav Cassel*), автор в числе прочего идеи паритета покупательной способности валют.

Немного о неизвестном 9.1

Статья Хекшера была переведена и опубликована на английском языке только через 20 лет, в 1949 г., и с тех пор перепечатывалась очень редко. Однако ее читал в оригинале двадцатилетний Бертил Олин[1], который в 1924 г. в возрасте 25 лет написал диссертацию *Handelns Teori*, опубликованную также на шведском языке и поэтому изначально никем не замеченную. В нее (еще до выхода в 1933 г. книги «Межрегиональная и международная торговля») Олин тем не менее включил все то, что спустя 53 года (1977 г.) принесло ему Нобелевскую премию по экономике. Злые языки утверждали, что Олин послал журнальную версию своей диссертации на английском языке в *Economic Journal* его тогдашнему редактору Francis Edgeworth, который передал ее соредактору Дж. Кейнсу. Последний приложил записку: «Это ничего не значит и должно быть отклонено». Статья свет не увидела, что несколько затормозило развитие международной экономики.

[1] *Ohlin B.* Interregional and International Trade. Cambridge: Harvard University Press, 1933.

Допущения Хекшера были сходны с допущениями теории сравнительных преимуществ. Относительно предложения: рассматриваются два фактора производства, страна производит два товара; количество факторов, затрачиваемых на производство каждого товара фиксировано; соотношение факторов также фиксировано; производственная функция во всех отраслях идентичная. Относительно спроса: ограничен полученным от экспорта доходом. В торговле участвуют две страны, торговля в целом сбалансирована за исключением торговли факторами, которые немобильны; транспортные расходы отсутствуют. Рынок создает совершенную конкуренцию, размер рынков торгующих стран одинаков. Это так называемая 2×2×2 версия, самая простая. Хекшер указал, что при наличии одинаковых дефицита факторов производства, технологии и размеров рынка сравнительные издержки между странами должны быть одинаковыми и поэтому, по мысли Рикардо, торговли не будет. Поэтому разница в относительной обеспеченности факторами производства между странами служит необходимым условием для различий в альтернативных издержках и, следовательно, международной торговли. Неодинаковая обеспеченность факторами производства порождает различные относительные цены на факторы производства и различное соотношение использования факторов в производстве тех или иных товаров. В результате торговля между странами может осуществляться и при равных относительных издержках или способствовать их выравниванию, если они различны.

По Хекшеру, международное движение факторов производства подчиняется тем же принципам и законам, что и движение товаров. Различия в цене на труд, например, обусловленные различиями в уровне технологии, являются причиной международной миграции рабочей силы. Одинаковая технология ведет к установлению одинаковых цен на факторы производства, а допущение их мобильности между странами – к уравниванию цен. Поскольку международная торговля не дает никаких гарантий относительно распределения доходов, свободная торговля в сочетании с целенаправленным распределением дохода представляет собой лучшую экономическую политику.

Олин пошел дальше. Он отметил, что избыточные факторы производства стоят относительно дешево, а дефицитные – относительно дорого. Товары, для производства которых требуется больше относи-

тельно избыточных факторов и незначительное количество относительно дефицитных факторов будут экспортироваться в обмен на товары, производство которых требует противоположного соотношения факторов. Важные оговорки: по мере использования относительно избыточных факторов для производства экспорта их предложение будет уменьшаться, так же как и дефицит относительно недостаточного фактора по мере роста их импорта; выравнивание цен на факторы может произойти только, если устранить все препятствия для международной торговли; выравнивания цен не произойдет, если разные факторы задействованы в производстве экспортных и импортных товаров; торговля не влияет на цену фактора, который не используется для производства экспорта или не импортируется.

По Олину, «первое условие торговли заключается в том, что некоторые блага можно произвести в одном из регионов с меньшими издержками, нежели в другом. В каждом из регионов производство экспортируемых благ требует относительно большего объема факторов, которые там дешевле, чем в других регионах, тогда как блага, производимые с меньшими издержками в других регионах, служат предметом импорта. Короче говоря, товары, требующие большой доли дорогих факторов производства, импортируются, а требующие большой доли дешевых – экспортируются»[1].

Олин одним из первых показал, что международная торговля может возникать независимо от обеспеченности факторами производства – из-за требований найти большой рынок для эффективного производства и сбыта продукции (экономика масштаба). Различия в качестве производственных факторов в различных странах, возможность использовать совершенно несходные технологии, отдача от масштаба и различия в уровне экономической стабильности и налогообложении – все это делает воздействие международной торговли на выравнивание цен на факторы производства весьма неопределенным. Теория факторных преимуществ состоит из центральной теоремы и нескольких расширений.

@ ***Теорема Хекшера–Олина (Heckscher–Ohlin theorem)*** – страна экспортирует товар, для производства которого интенсивно используется ее относительно избыточный фактор производства, и импортирует товары, для производства которых ее факторы производства относительно недостаточны.

Теорема, безусловно, верна и по сей день особенно для стран, находящихся на ресурсной стадии развития, и математики-экономисты доказывают ее даже как настоящую математическую теорему. Дальнейшее ее развитие в послевоенный период привело к возникновению четырех дополнительных теорем. При соблюдении нескольких весьма сильных допущений, например близости пропорций между факторами в двух странах, отличии товаров друг от друга по интенсивности использования факторов, превышении числа товаров над числом факторов, теоремы говорят следующее:

• *Теорема Столпера–Самуэльсона (Stolper–Samuelson theorem)*[2] – в результате международной торговли реальная цена относительно избыточного фактора производства растет, а реальная цена дефицитного фактора падает. Альтернативная формулировка: экзогенный рост относительной цены товара ведет к росту реального и относительного дохода на фактор, который используется более интенсивно в производстве данного товара и снижении реального и относительного

[1] *Олин Б.* Межрегиональная и международная торговля. – М.: Дело, 2004. С. 35.

[2] *Wolfgang F., Stolper Paul A. Samuelson.* Protection and Real Wages // The Review of Economic Studies. Vol. 9. № 1 (Nov., 1941). P. 58–73.

дохода на другой фактор. Например, рост цены на пшеницу ведет к росту реальной и относительной ренты (дохода на землю), фактора производства, который наиболее интенсивно используется в производстве пшеницы.

• *Теорема Хекшера–Олина–Самуэльсона (Hecksher–Ohlin–Samuelson theorem)*[1] – международная торговля приводит к выравниванию не только цен на торгуемые товары, но и абсолютных и относительных цен на факторы их производства.

• *Теорема Рыбчинского (Rybczynski theorem)*[2] – увеличение количества одного из факторов должно привести к абсолютному расширению выпуска товара, для производства которого используется относительно большее количества этого фактора, и к абсолютному сокращению выпуска товара, для производства которого используется относительно меньшее его количества.

• *Теорема Джонса (Johnson theorem)*[4] – усовершенствование технологии в экспортирующей отрасли ведет к относительному росту производства и экспорта в ней и сокращению в других отраслях, что ухудшает условия торговли.

• *Теорема Хекшера–Олина–Ванека (Hecksher–Ohlin–Vanek theorem)* – расширение теоремы Хекшера–Олина на любое количество факторов производства и товаров.

Соотношение между теоремами, которые являются составными частями теории факторных преимуществ Хекшера–Олина, расширяющими ее содержание, показано на рисунке 9.1.

ОСНОВНЫЕ ДОПУЩЕНИЯ

Современная версия модели факторных преимуществ выглядит несколько иначе, по сравнению с обобщенной формулировкой Пола Самуэльсона 1948 г.[3], к исходным допущениям модели относятся следующие:

1. Торгуют две страны (*A* и *B*) двумя товарами (*X* и *Y*), произведенными с использованием двух факторов производства (труда, *L*, и капитала, *K*).
2. В странах:
   a. существуют одинаковые технологии производства;
   b. вкусы и предпочтения потребителей совпадают;
   c. существует совершенная конкуренция на рынках товаров и факторов производства.
3. Товары:
   a. гомогенны (однородны);
   b. производятся при постоянной отдаче от масштаба;
   c. товар *X* – трудоемкий, товар *Y* – капиталоемкий.
4. Факторы производства:
   a. ограничены количеством, имеющимся в каждой стране;
   b. полностью используются в производстве (полная занятость);
   c. мобильны между отраслями внутри стран;
   d. немобильны между странами.

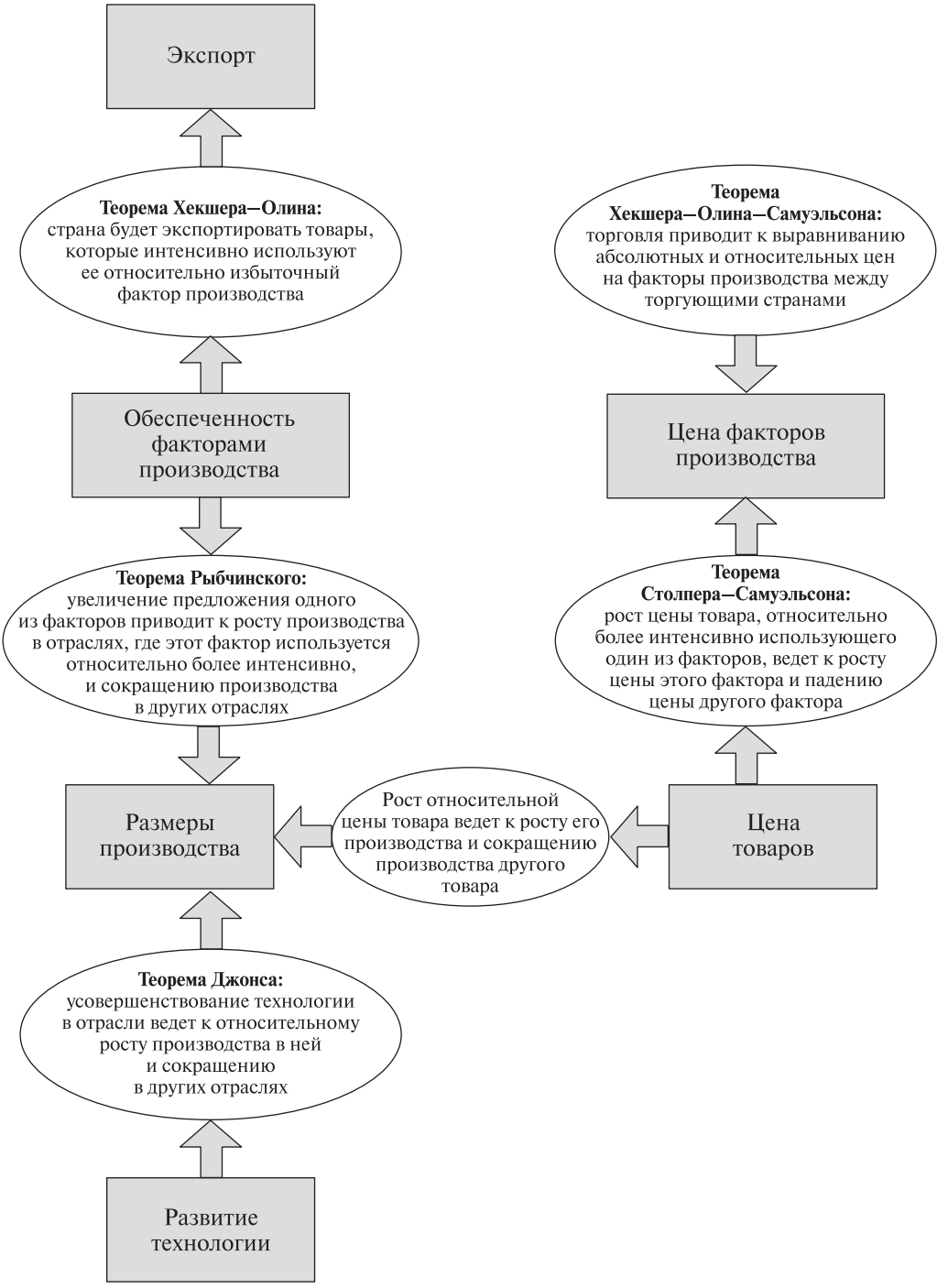
[1] Часто называется также теоремой выравнивания цен факторов производства. Samuelson Paul A. International Factor–Price Equalization Once Again // *The Economic Journal*. Vol. 59. No 234 (Jun., 1949). P. 181–197.

[2] *Tad M. Rybczynski.* Factor Endowment and Relative Commodity Prices // *Economica*, New Series, Vol. 22. № 88 (Nov., 1955). P. 336–341.

[3] *Samuelson Paul A.* International Trade and the Equalization of Factor Prices // *The Economic Journal*, Vol. 58. No 230. (Jun., 1948). P. 163–184.

[4] *Johnson Harry G.* Economic Expansion and International Trade // Manchester School of Social and Economic, 1955. Studies 23. P. 95–112.

Рис. 9.1. Расширения теории факторных преимуществ



5. Торговля:
   a. сбалансирована, то есть экспорт равен импорту;
   b. не сталкивается с какими-либо ограничениями (тарифами, квотами и пр.);
   c. транспортные издержки отсутствуют.

Трудовая теория стоимости не отвергается, а дополняется мыслью о том, что в создании стоимости помимо труда принимают участие 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 факторных преимуществ являются: различная относительная фактороемкость отдельных товаров (один товар – трудоемкий, второй – капиталоемкий) и различная факторообеспеченность отдельных стран (в одной стране капитала относительно больше, в другой – относительно меньше).

@ Фактороемкость (factor intensity) – доля затрат на факторы производства в стоимости произведенного товара.

Товар *X* является относительно более трудоемким, чем товар *Y*, если соотношение затрат труда и капитала на производство товара *X* больше, чем соотношение этих же затрат на производство товара *Y*. Как видно, теория факторных преимуществ построена на сравнении относительного, а не абсолютного соотношения обеспеченности факторами производства.

@ Факторообеспеченность (factor abundance) – показатель, определяющий относительную обеспеченность страны факторами производства.

Факторообеспеченность страны может быть определена двумя способами:

- *Факторообеспеченность можно определить через относительные цены каждого фактора производства*. Страна *A* считается относительно более обеспеченной капиталом, чем страна *B*, если соотношение цены капитала и цены труда в стране *A* ниже, чем это же соотношение в стране *B*, т.е. капитал относительно дешевле в стране *A*, чем в стране *B*, поскольку в *A* его просто больше. 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 9.1*).
- *Факторообеспеченность можно определить через абсолютные размеры факторов производства*. Страна *A* считается

Пример 9.1

Если для производства товара *X* необходимы 3 единицы капитала и 3 единицы труда, а на производство товара *Y* необходимы 1 единица капитала и 4 единицы труда, то поскольку $\frac{3}{3} > \frac{1}{4}$, то товар *X* относительно более капиталоемкий, чем товар *Y*. Симметрично товар *Y* является относительно более трудоемким, чем товар *X*, поскольку $\frac{4}{1} > \frac{3}{3}$. Необходимо подчеркнуть, что речь идет именно об относительно большей капиталоемкости товара *X*, поскольку данное утверждение будет справедливо и при больших абсолютных объемах труда и капитала, затрачиваемых на производство товара *Y*. Например, если на производство товара *Y* требуются 4 единицы капитала и 5 единиц труда, то, несмотря на то что в абсолютном выражении капитала требуется больше, чем на производство товара *X* (ибо 4 > 3), товар *X* продолжает оставаться относительно более капиталоемким, поскольку $\frac{3}{3}$ все равно больше, чем $\frac{4}{5}$.

Пример 9.2

Одна из первых попыток определить относительную обеспеченность каждой из стран мира факторами производства была предпринята 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).

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.

более обеспеченной капиталом, чем страна *B*, если отношение общего объема капитала к общему объему рабочей силы, имеющейся в стране *A*, выше, чем то же отношение в стране *B*.

Первое определение факторообеспеченности 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 случае факторов производства очень важен, поскольку спрос на них является производным спросом, вытекающим из спроса на конечные товары, для создания которых используются факторы производства (*пример 9.2*).

Использование различных определений может дать как одинаковые, так и различные результаты. Если предположить, что спрос на товары *X* и *Y* одинаков в обеих странах, то результаты использования каждого из определений будут идентичными: поскольку отношение общего количества капитала к общему количеству труда в стране *A* больше, чем в стране *B*, и цена капитала в стране *A* относительно ниже, чем в стране *B*, то страна *A* может считаться капиталообеспеченной страной по обоим определениям. Но если предположить, что товар *Y* капиталоемкий и, значит, спрос на капитал в стране *B* выше, чем в стране *A*, то относительная цена капитала в стране *B* станет выше, чем в стране *A*, даже несмотря на существующее там относительно меньшее предложение капитала. В этой ситуации страна *B* будет считаться капиталоизбыточной в абсолютных размерах по второму определению, но трудоизбыточной в соответствии с первым определением, основанным на относительных ценах, поскольку труд там будет относительно дешевле. Во избежание подобных разночтений при определении факторообеспеченности той или иной страны лучше использовать первое определение.

ТЕОРЕМА ХЕКШЕРА–ОЛИНА

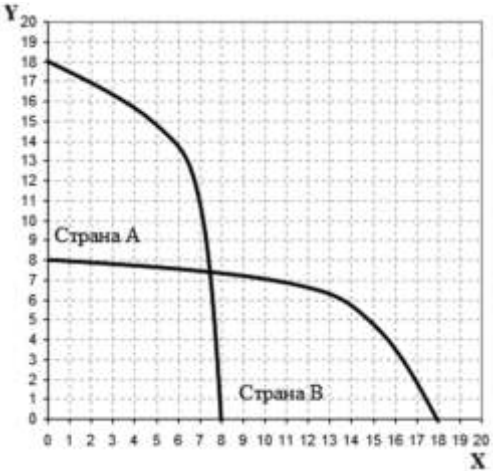
Теория факторных преимуществ как основы для международной торговли может быть представлена в виде двух взаимосвязанных теорем: теоремы Хекшера–Олина и теоремы выравнивания цен на факторы производства.

@ ***Теорема Хекшера–Олина (Hechscher–Ohlin theorem)*** – каждая страна экспортирует товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.

Проиллюстрируем теорему на следующих рисунках (рис. 9.2а, б, в). Напомним, что страна *A* является относительно капиталообеспеченной и товар *X* – относительно более капиталоемким, а страна *B* – относительно трудообеспеченной и товар *Y* – относительно более трудоемким. 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 настолько различны, что их кривые безразличия не только никогда не сольются, но даже не пересекутся. В этом случае теорема Хекшера–Олина не сработает. Теорема 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.

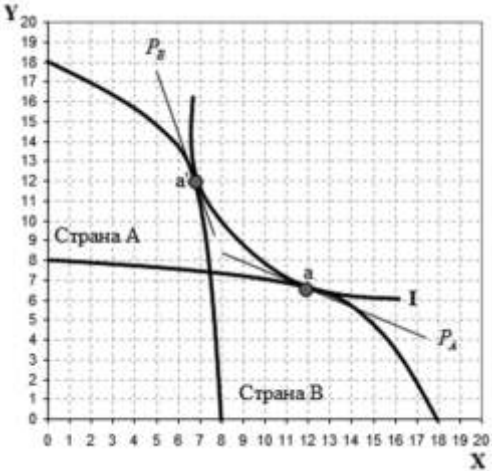
Страна *A* производит и экспортирует товар *X*, поскольку он относительно более капиталоемкий, и капитал является избыточным фактором производства в этой стране. Страна *B* производит и экспортирует товар *Y*, поскольку он является относительно более трудоемким, и труд является относительно избыточным фактором в этой стране. Поскольку страна *A* является капиталообеспеченной, а товар *X* – капиталоемким товаром, она может произвести больше этого товара, чем страна *B*. С другой стороны, поскольку страна *B* является трудообеспеченной, а товар *Y* – трудоемким товаром, эта страна может произвести относительно больше такого товара, чем страна *A*. Границы производственных возможностей каждой страны показаны на рисунке 9.2а.

Рис. 9.2а. Теорема Хекшера–Олина



Допустим, 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 одинаковой для обеих стран. Она будет соприкасаться с кривой производственных возможностей страны *A* в точке *a* и страны *B* 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 к кривым производственных возможностей в этих точках определяют относительные цены (альтернативные стоимости) P_A и P_B на товары *X* и *Y* в странах *A* и *B*. Поскольку, как видно из рис. 9.2б, наклон касательной P_A меньше наклона касательной P_B, страна *A* имеет сравнительное преимущество в производстве товара *X*, а страна *B* – в производстве товара *Y*.

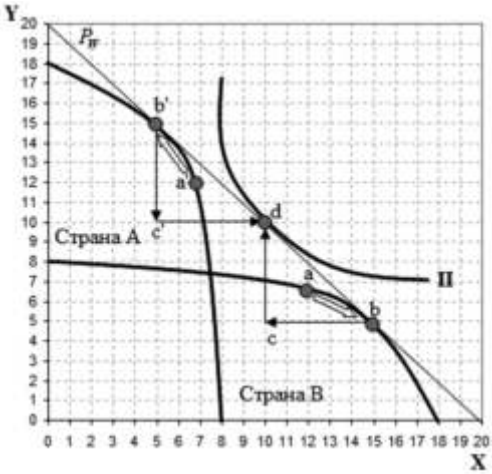
Рис. 9.2б. Теорема Хекшера–Олина



Развивая торговлю, капиталообеспеченная страна *A* начинает специализироваться на производстве трудоемкого товара *X*, а трудообеспеченная страна *B* – на производстве трудоемкого товара *Y*. При этом точки, показывающие объемы производства и потребления, смещаются от *a* к *b* у страны *A* и от *a′* к *b′* у страны P_w (рис. 9.2в). Специализация будет продолжаться до тех пор, пока страны не выйдут на уровень общей относительной мировой цены, которая, как было установлено выше, будет располагаться где-то между внутренними относительными ценами каждой из стран до начала торговли, т.е. $P_A < P_W < P_B$.

Графически она будет представлять собой касательную к границам производственных возможностей обеих стран в точках *b* и *b′*, соответственно, и новой кривой безразличия *II*, находящейся значительно выше кривой безразличия *I*. Более высоко расположенная кривая безразличия *II* свидетельствует о росте потребления в результате торговли в обеих странах. Страна *A*, экспортируя *bc* товара *X* и импортируя *cd* товара *Y* из страны *B*, достигает баланса спроса и предложения в точке *d*. Страна *B*, экспортируя *b′c′* товара *Y* и импортируя *c′d* товара *X* из страны *A*, достигает баланса спроса и предложения в той же точке *d*. Как видно, экспорт товара *X* страной *A* равняется его импорту страной *B*, *bc* = *c′d*, а экспорт товара *Y* страной *B* равняется его импорту страной *A*, *b′c′* = *cd*.

Рис. 9.2в. Теорема Хекшера–Олина



Несмотря на то, что точка *d* по сравнению с точкой *a* предусматривает большее потребление «чужого» товара *Y*, но меньшее – «своего» товара *X*, страна *A*, тем не менее, выигрывает от торговли, поскольку новая кривая безразличия ее потребителей *II* располагается выше и показывает рост потребления. Аналогичная ситуация складывается и для страны *B*: несмотря на то, что точка *d* по сравнению с точкой *a′* предполагает меньшее потребление «своего» товара *Y* и большее – «чужого» товара *X*, страна выигрывает, поскольку ее жители могут потреблять в результате торговли больше каждого товара и на более высоко расположенной кривой безразличия *II*. Тем самым в результате специализации на товаре, для производства которого каждая страна относительно лучше обеспечена факторами производства, каждая из стран оказывается в выигрыше от торговли.

Таким образом, теория международной торговли 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 обеспеченности стран факторами производства. В современном представлении доказательство основной теоремы в теории факторных преимуществ теоремы Хекшера–Олина следующая:

- Страны в разной степени наделены факторами производства.
- Факторы производства имеют различную альтернативную стоимость.
- Вследствие этого производимые с их использованием товары также имеют различную альтернативную стоимость внутри каждой страны.
- Из-за различий в альтернативной стоимости каждая из стран обладает сравнительным преимуществом над другой из стран в производстве одного из товаров.
- Каждая страна специализируется на производстве и экспорте товара своего сравнительного преимущества в другую страну.
- Специализация возникает не полная, а частичная, поскольку даже с открытием торговли каждая страна продолжает производить какое-то количество товара, по которому у нее нет сравнительного преимущества.
- Вследствие того, что каждая страна получает из другой страны товар ее сравнительного преимущества по относительно более низкой цене, чем при производстве его внутри страны, потребление обоих товаров каждой страной растет.
- В результате торговли относительные цены на товары в каждой из стран, в конечном счете, выравниваются.
- Равенство внутренних относительных цен обеспечивает баланс в торговле обоими товарами между двумя странами (и на мировом рынке).
- Экспортируя товар, для производства которого страна лучше обеспечена факторами производства, страна экспортирует также и услуги своего относительно избыточного фактора.

Теорема Хекшера–Олина имеет пять основных расширений, отвечающих на следующие вопросы:

- Как торговля товарами влияет на цены факторов их производства? (Теорема Хекшера–Олина–Самуэльсона.)
- Как изменение цен на товары влияет на цены факторов производства и распределение доходов от торговли? (Теорема Столпера–Самуэльсона.)
- Как торговля влияет на размеры самого производства и доходы от него? (Теорема Рыбчинского.)
- Что движет торговлю в условиях наличия более чем двух товаров и более чем двух фактором производства? (Теорема Хекшера–Олина–Ванека.)
- В какой степени изменение цены факторов влияет на цены товаров? (Теорема/эффект усиления Джонса.)

ВЫРАВНИВАНИЕ ЦЕН НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА (ТЕОРЕМА ХЕКШЕРА–ОЛИНА–САМУЭЛЬСОНА)

Как уже было отмечено, 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 их производства? Другими словами, если изменя-

ется относительная цена трудоемкого товара, то как изменится и изменится ли вообще относительная цена самого труда в трудоизбыточной стране, производящей этот товар? Если в результате торговли изменяется относительная цена капиталоемкого товара, то как изменится цена капитала в капиталоизбыточной стране, его производящей?

Ответ на этот вопрос дал американский экономист Пол Самуэльсон. Доказанная им теорема, исходящая из предпосылки истинности теоремы Хекшера–Олина, получила название теоремы выравнивания цен на факторы производства или теоремы Хекшера–Олина–Самуэльсона[1].

@ ***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 (однородность) капитала означает капитал, характеризующийся одинаковой продуктивностью и риском, гомогенность труда предполагает существование работников с одинаковым уровнем подготовки, образования и производительности. Справедливость данной теоремы требует строгого соблюдения всех остальных допущений основной теоремы Хекшера–Олина.

Логическая иллюстрация теоремы Хекшера–Олина–Самуэльсона несложна. В соответствии с исходными условиями при отсутствии торговли относительная цена товара *X* ниже в стране *A*, чем в стране *B*, поскольку в стране *A* относительная цена капитала – или, что то же самое, процент – ниже. В результате торговли страна *A* начинает специализироваться на производстве товара *X* как наиболее капиталоемкого и сокращает производство товара *Y*, поскольку он более трудоемкий. В результате возрастает относительный спрос на капитал, что приводит к росту процента, под который его ссужают банки. В то же время как относительный спрос на труд уменьшается, ибо производство трудоемких товаров сокращается, что приводит к снижению цены труда – зарплаты. В случае страны *B* происходит прямо противоположное. Поскольку она специализируется на производстве трудоемких товаров, спрос на труд увеличивается, приводя к росту его цены, выраженной в зарплате, а спрос на капитал сокращается, обусловливая сокращение его цены – процента.

Таким образом, в результате торговли в стране *A*, где процент был относительно низким, он увеличится, а в стране *B*, где он был относительно высоким, – сократится. Аналогичным образом в стране *A*, где была относительно высокая зарплата, она упадет, а в стране *B*, где она была относительно низкой, зарплата 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, могущее произойти в результате международного перемещения факторов производства, которые в соответствии со сделанным допущением (допущение 4d на стр. 204) не могут передвигаться между странами. В соответствии с теоремой Хекшера–Олина–Самуэльсона международная торговля может развиваться до тех пор, пока остается хоть какая-то разница в от-

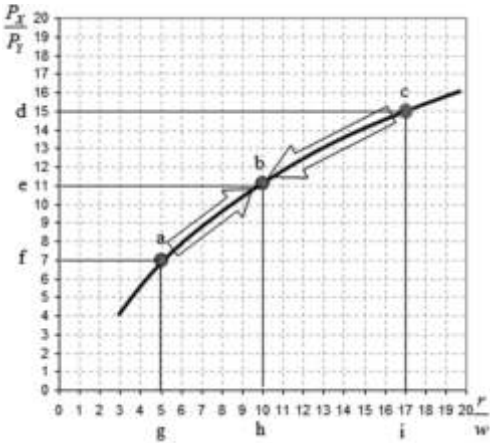
[1] *Samuelson Paul A.* International Factor Price Equalization Once Again // Economic Journal, 1949 June. Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 205–219.

носительной цене на факторы производства. Если относительные цены на товары сбалансируются между странами, это значит, что и относительные цены на факторы производства в этих странах также сбалансируются. Страны потеряют сравнительное преимущество, и торговля на основе факторных преимуществ прекратится.

Графическая иллюстрация теоремы о выравнивании относительных цен представлена на рисунке 9.3. Цена капитала (r), выраженная через цену труда (w), – относительная цена капитала как фактора производства $\frac{r}{w}$ – отложена по горизонтальной оси, а цена товара X, выраженная через цену товара Y, – относительная цена товара X $\frac{P_X}{P_Y}$ – по вертикальной оси. До начала торговли относительная цена капитала как фактора производства в стране A составляет og, а в стране B – oi. Соответственно относительная цена товара X в стране A составляет of, а в стране B – od. До начала торговли рыночное равновесие в стране A достигается в точке a, а в стране B – в точке c. Поскольку отношение $\frac{r}{w}$ до начала торговли ниже для страны A и выше для страны B, это значит, что страна A имеет сравнительное преимущество в производстве капиталоемкого товара X, а страна B – в производстве трудоемкого товара Y (рис. 9.3).

После начала торговли в стране A, специализирующейся на производстве капиталоемкого товара X, относительный спрос на капитал увеличится, что приведет к росту относительной цены капитала $\frac{r}{w}$, и соответственно росту относительной цены $\frac{P_X}{P_Y}$ товара X в этой стране. Поскольку страна B специализируется на производстве трудоемкого товара Y, относительный спрос на труд в этой стране увеличится, что будет означать падение

Рис. 9.3. Выравнивание цен на факторы производства



относительной цены капитала $\frac{r}{w}$ или, что то же самое, падение относительной цены труда $\frac{w}{r}$. А это, в свою очередь, приведет к падению относительной цены $\frac{P_X}{P_Y}$ товара X, или, что то же самое, к росту относительной цены товара Y в этой стране. Тем самым точки a и c начнут сближаться до тех пор, пока не сольются в точке b, в которой относительная цена товара X в обеих странах сбалансируется на уровне oe, что приведет к выравниванию относительной цены капитала в обеих странах, затраченного на его производство, на уровне oh. Таким образом, в результате международной торговли выравниваются относительные цены товаров, что приводит к выравниванию относительной цены факторов производства, с помощью которых они были произведены.

Иллюстрация 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. Учи-

тывая 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 в реальном мире цены факторов производства далеко не одинаковы, даже между странами, которые вовлечены в активный торговый обмен. Например, разница в ценах на труд (заработной плате) между США и Китаем продолжает оставаться весьма существенной, несмотря на интенсивную торговлю между ними. Главной причиной этого являются те допущения, которые были сделаны относительно торговли на основе факторных преимуществ.

- Оба товара производятся в обеих странах. Это далеко не всегда так. Если США производят и экспортируют самолеты, а Китай производит и экспортирует игрушки, различия в типе и качестве факторов производства, необходимых для создания самолетов и игрушек, настолько велики, что относительная и абсолютная цена факторов не будет уравновешиваться.
- Технологии в торгующих странах одинаковы, т.е. количества и качество труда и капитала, расходуемые на производство одинаковых товаров, одно и то же. Тот же пример показывает, что страна, обладающая более совершенными 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.
- Существует абсолютная внутренняя мобильность факторов производства и товаров, т.е. 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 полной внутренней мобильности товаров и факторов производства не существует в действительности из-за естественных препятствий (транспортных издержек на перевозку товаров, невозможности перевозить скоропортящиеся товары) и искусственных препятствий (прописка, регистрация), имеющихся на пути межотраслевого движения товаров и факторов производства.
- Международное движение факторов производства отсутствует. Но это тоже не так. Теорема не учитывает постоянные динамические колебания в обеспеченности стран факторами производства – миграцию рабочей силы, международные переливы капитала, торговлю технологией, – которые являются важнейшими характерными чертами современной международной экономики.
- Наконец, теорема не учитывает, что абсолютные размеры факторов производства различны в различных странах. Абсолютные размеры доходов на капитал неминуемо будут больше в той стране, где капитала больше (например, США), чем в той, в которой его меньше (например, Мали). Поэтому достижение в результате международной торговли полного выравнивания цен на факторы производства практически невозможно.

Но несмотря на все ограничения, теорема Хекшера–Олина–Самуэльсона является важным инструментом анализа международной экономики, наглядно показывающим и доказывающим принцип всеобщего равновесия, которому, возможно, подчиняется экономическое развитие. Международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен не только на товары, но и на гомогенные факторы производства в торгующих странах. Можно считать, что теорема выравнивания цен на факторы производства описывает полностью статичный мир, раскрывая факторы, которые потенциально могут влиять на макроэкономическое равновесие в определенный момент времени.

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ТОВАРНЫХ ЦЕН НА ЦЕНЫ И ДОХОДЫ ОТ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ (ТЕОРЕМА СТОЛПЕРА–САМУЭЛЬСОНА)[1]

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 относительных 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 самих товаров. 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 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.

Ответ на вопрос о том, как поведут себя цены факторов производства при росте или падении цен на товары, для производства которых они используются, дал Пол Самуэльсон вместе с американским экономистом Вольфгангом Ф. Столпером в 1941 г.

@ 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.

Или проще, но менее точно: при росте цены на товар цена фактора, используемого для его производства, растет; при падении цены на товар цена фактора, используемого для его производства, 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 X и товар Y с помощью двух факторов производства – труда L и земли T и что:

P_i ($i = X, Y$) – цены товаров X и Y;

w – ставка зарплаты за единицу труда (цена труда);

r – ставка ренты за использование единицы земли (цена земли);

L_i – количество труда, необходимое для производства товаров X и Y;

T_i – количество земли, необходимое для производства товаров X и Y.

Тогда цена каждого товара – это сумма произведений количеств каждого из фак-

[1] *Stolper Wolfgang*, *Samuelson P.* Protection and Real Wages // Review of economic Studies, 1941. Vol. 9 (November). P. 58–73. Вехи экономической мысли. Международная экономика // Под общ. ред. А.П. Киреева. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 188–204.

торов, затраченных на их производство, на их цены:

$$P_i = wL_i + rT_i \qquad i = X,\ Y.$$

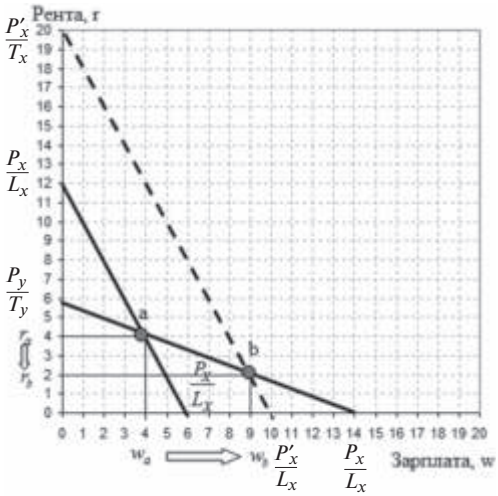
Уравнение показывает, что рыночная цена обоих товаров равна издержкам их производства, т.е. формирование цены основано на трудовой теории стоимости.

Допустим, что производство товара X требует относительно больших затрат труда, чем производство товара Y, т.е.

$$\frac{L_X}{T_X} > \frac{L_Y}{T_Y}$$

Если по горизонтальной оси отложить зарплату w, а по вертикальной – земельную ренту r, то можно проиллюстрировать графически зависимость цены факторов производства от цены (рис. 9.4).

Рис. 9.4. Зависимость цены фактора производства от цены на товар



Для товара X конечные точки графика $\frac{P_X}{L_X}$ и $\frac{P_X}{T_X}$ являются его ценой, разделенной на количество труда L_X и земли T_X, необходимых для его производства. Для товара Y конечные точки $\frac{P_Y}{L_Y}$ и $\frac{P_Y}{T_Y}$ являются его ценой, разделенной на количество труда и земли, необходимых для его производства. Поскольку товар X требует относительно больших затрат труда по сравнению с товаром Y, это отражается на графике прямой с большим наклоном.

Равновесие достигается в точке a, которая определяет цену факторов производства (труда и земли) при существующем уровне цен на товары X и Y. В этой точке цена труда, затраченного на производство обоих товаров, составляет w_a, а рента – r_a.

Предположим, что цена товара X по каким-то причинам выросла с P_X до P'_X, например вследствие того, что при неизменном производстве на него повысился экспортный спрос или на его импорт была наложена таможенная пошлина. В результате того, что числитель дробей $\frac{P_X}{L_X}$ и $\frac{P_X}{T_X}$ увеличился, а знаменатель остался прежним, график, определяющий зависимость цен на факторы производства от цен на товары, сдвинется вправо. Точка b определит цену факторов производства при возросшей цене товара. Новая цена труда составит w_b, а новая цена земли – r_b. Как видно, зарплата возросла с w_a до w_b, а рента упала с r_a до r_b. В результате торговли выросла цена труда (зарплата) – фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара X, цена которого возросла. Цена второго фактора – земли, который используется относительно менее интенсивно для производства товара X, снизилась. Аналогичным образом нетрудно показать, что рост цены на товар Y приведет к увеличению ренты и падению зарплаты.

Помимо связи изменения цены факторов в зависимости от изменения цены произведенного с их помощью товара теорема Столпера–Самуэльсона показывает направление распределения доходов, полученных в результате торговли. В результате роста цены товара и цены фактора, относительно более интенсивно используемого в его производстве, выигрыш от торговли направляется владельцам относительно избыточных факто-

ров. Владельцы относительно недостаточных факторов в каждой стране остаются в проигрыше. Тем самым теорема еще раз подтверждает, что специализация на товаре сравнительного преимущества ведет к получению дополнительных доходов каждой из торгующих стран.

Значение теоремы Столпера–Самуэльсона в числе прочего заключается в том, что она позволяет частично объяснить воздействие торговли на изменение неравенства между социальными группами в отдельных странах. Например, в развитых странах рост торговли приведет к увеличению зарплат высококвалифицированных работников и сокращению зарплат низкоквалифицированных. Это, в свою очередь, означает усиление неравенства и социального расслоения в обществе. Рост доходов высококвалифицированных работников происходит вследствие роста цен на производимые ими экспортные товары, а сокращение доходов низкоквалифицированных работников – из-за падения цен на импортные товары, производство которых требует низкоквалифицированного труда.

В слаборазвитых странах, где имеется избыток низкоквалифицированной рабочей силы, ситуация обратная. Рост торговли в результате сокращения импортных тарифов приведет к увеличению зарплат низкоквалифицированных работников и сокращению зарплат высококвалифицированных работников. Это, в свою очередь, означает сокращение уровня неравенства. Рост доходов низкоквалифицированных работников происходит вследствие роста цен на производимые ими экспортные товары, а сокращение доходов высококвалифицированных работников – вследствие падения цен на импортные товары, производство которых требует высококвалифицированного труда.

Анализ неравенства на основе теоремы Столпера–Самуэльсона имеет многочисленные расширения, которые покрывают следующие дополнительные случаи, не включенные в основную теорему:

- Импорт неконкурирующего товара (*noncompeting good* – товар, который вообще не производится в стране-импортере) производит однозначно положительное воздействие на уровень неравенства как в развитых, так и развивающихся странах, если на такой товар приходится значительная доля расходов беднейших слоев, поскольку вследствие снижения импортного тарифа уменьшается его внутренняя цена в стране-импортере, что означает рост реальных доходов беднейшей части населения, которая его потребляет.
- Существуют бедные страны, которые могут импортировать товары, произведенные низкоквалифицированными работниками из других бедных стран, и, соответственно, существуют богатые страны, которые могут импортировать товары, произведенные высококвалифицированными работниками из других богатых стран.
- В наличии имеются не два товара, а континуум товаров. Это означает, что товары, считающиеся низкотехнологичными в развитых странах, могут считаться высокотехнологичными в развивающихся странах.
- Существуют промежуточные импортные товары, которые используются для производства высокотехнологичных товаров.

ВЛИЯНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ФАКТОРОВ НА ДОХОДЫ ОТ ПРОИЗВОДСТВА (ТЕОРЕМА РЫБЧИНСКОГО)

Английский экономист польского происхождения Т. Рыбчинский в 1955 г., будучи еще студентом, обратил внимание на то, что быстрое развитие одних отраслей промышленности нередко угнетающе воздействует на другие, и доказал теорему

Немного о неизвестном 9.2

В международной экономике есть личности просто мистические. Их фотографии не может найти даже вездесущий Интернет. Вспоминаю, когда впервые теорема Рыбчинского появилась в предыдущем издании этого учебника, мой учитель, профессор В.Д. Щетинин, выдающийся российский ученый и экономический дипломат, в сердцах воскликнул: «Ну скажите на милость, ну кто такой Рыбчинский? Что еще он написал?»

Личность действительно довольно мистическая, если даже Пол Кругман и Морис Обстфельд на протяжении уже нескольких изданий своей «Международной экономики» продолжают упорно называть англичанина Рыбчинского польским экономистом.

Тадеуш Рыбчинский (Tadeusz Rybczynski, 1923–1998) окончил Лондонскую школу экономики, защитив в 1952 г. диссертацию, которая включала теорему, названную его именем. Другой выдающийся английский экономист Харри Джонсон (Harry Johnson,1923–1977) убедил тогда 20-летнего Тэда опубликовать результаты, полученные в его кандидатской диссертации, из чего получилась короткая статья в журнале «Economica». После одной статьи Рыбчинский ушел в бизнес и больше не публиковался в академических журналах. Он провел свою деловую и научную жизнь в Лондонских банках – сначала в Lloyds Bank, а затем в Lazard Brothers & Co. Был управляющим британского Национального института экономических и социальных исследований, вице-президентом Королевского экономического общества, преподавал с 1974 по 1998 г. международную экономику и финансы в City University в Лондоне. С 2000 г. британское Общество бизнес-экономистов ежегодно присуждает приз Рыбчинского молодым экономистам, а также экономистам, предложившим что-то новое. Кстати, Рыбчинский на самом деле публиковался, но в основном по банковским и финансовым вопросам, а в последние годы жизни по проблемам инвестиций в переходных экономиках.

соотношения роста предложения фактора и увеличения производства[1] (*немного о неизвестном 9.2*).

Исходя практически из тех же предпосылок, что и теорема Столпера–Самуэльсона, за исключением изменения 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 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.

Допустим, что существуют два товара, производимые с помощью двух факторов производства – труда L и капитала K. Товар X – относительно более трудоемкий, а товар Y – относительно более капиталоемкий (рис 9.5). Назовем сочетание количеств труда и капитала, необходимых для производства товаров, технологией. Пусть вектор OX показывает наиболее эффективную технологию про-

[1] См. *Rybczynski T.M.* Factor Endowments and Relative Commodity Prices // Economica 22. 1955. Nov. No 84. P. 336–341. Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 231–235.

изводства товара X. Поскольку X является трудоемким, то вектор технологии его производства располагается ближе к оси, на которой показан труд. Вектор OY показывает наиболее эффективную технологию производства товара Y. Поскольку он является капиталоемким, то вектор располагается ближе к оси, на которой показан капитал. Обеспеченность страны в целом трудом и капиталом показана точкой a, которая означает, что в стране имеется od труда и da капитала. При таком количестве факторов производства товар X производится в объеме b, а товар Y – в объеме c.

Предположим, что размеры капитала возросли на aa', например вследствие роста инвестиций из-за рубежа. При этом размеры труда и цены на товары остались неизменными. Если построить новую параллелограмму от точки a', показывающей изменившийся уровень обеспеченности капиталом, то очевидно, что после роста обеспеченности капиталом производство трудоемкого товара X переместится в точку b', а производство капиталоемкого товара Y – в точку c'. Производство капиталоемкого товара Y в результате увеличения размеров капитала возросло на cc', а производство трудоемкого товара X сократилось на bb'. 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 $\frac{cc'}{Oc} > \frac{aa'}{da}$, т.е. отношение прироста производства капиталоемкого товара к его производству до увеличения капитала больше, чем отношение прироста капитала к его первоначальному размеру. Это означает, что увеличение размеров капитала привело к пропорционально большему увеличению производства капиталоемкого товара.

Сам Рыбчинский предположил несколько расширений теоремы, которые обычно забываются в учебной литературе:

- В результате роста размеров одного из факторов производства, условия торговли товаром, произведенным с его помощью, обычно ухудшаются.
- Чем больше предельная склонность к потреблению товара, произведенного с использованием возросшего фактора производства, тем меньше ухудшаются условия его торговли.
- Чем больше разница между предельной средней склонностью к потреблению, тем больше ухудшение условий торговли для товара, произведенного с использованием фактора, количество которого возросло.
- Если предельная склонность к потреблению данного товара равна или выше средней склонности к потреблению, структура производства и потребления будут изменяться в направлении товара, в производстве которого используется больше возросшего количества фактора.
- Если предельная склонность к потреблению товара ниже средней склонности к потреблению, изменение структуры производства и потребления не очевидно – они могут измениться в пользу товара, в производстве которого используется относительно больше возросшего фактора, могут остаться неизменными или могут измениться в пользу другого товара.
- Если товар, для производства которого используется относительно больший объем фактора, количество которого возросло, является экспортным, условия торговли страны ухудшаются; напротив, если такой товар является импортным, условия торговли страны улучшаются.

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, увеличение относительно недостаточного фактора приведет к росту производства в импортозамещающих отраслях и сократит потребность в импорте. Таким образом, теорема Рыбчинского является общим случаем так называемой «голландской болезни», ситуации, когда открытие и активная разработка одного природного ресурса приводит к стагнации остальных отраслей. Теорема 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, т.е. превышать положительные выгоды от расширения производства и роста экспорта, и даже вести к деиндустриализации.

ТЕОРЕМА ХЕКШЕРА–ОЛИНА–ВАНЕКА

Расширение модели Хекшера–Олина, предполагающей существование только двух факторов производства и двух товаров на *n* факторов и *m* товаров было предложено Ярославом Ванеком[1].

@ Теорема Хекшера–Олина–Ванека (Hecksher–Ohlin–Vanek theorem) – страна, относительно лучше обеспеченная определенными факторами производства, будет экспортировать товары, произведенные с использованием услуг этих факторов, и импортировать товары, произведенные с использованием услуг факторов, которыми она обеспечена относительно хуже ее торговых партнеров.

Ванек предложил видоизмененное определение факторообеспеченности страны: страна считается относительно обеспеченной фактором производства, если ее доля в этом факторе в мире выше ее доли в мировом ВВП. Например, если доля страны *A* в мировых запасах капитала составляет *x*, а ее доля в мировом ВВП – *y*, то эта страна может считаться относительно лучше обеспеченной капиталом, если $x > y$. Для оценки факторообеспеченности он также предложил использовать показатель услуг фактора производства, а не абсолютный размер фактора. Под услугой фактора понимается произведение затрат факторов на производство определенного товара на количество произведенного товара. Тем самым экспортеры, продавая товары, продают услуги своих факторов производства, а импортеры, приобретая товары, покупают услуги факторов производства.

Ванек принимает дополнительное допущение, что в мире двух стран специализация может осуществляться только на не более чем $m - n$ товаров. Если обозначить F_i предложение услуг факторов производства своей страной и f_i – предложение услуг факторов производства зарубежной страной, то при $\frac{F_1}{f_1} \geq \frac{F_2}{f_2} \geq \ldots \frac{F_n}{f_n}$, своя страна будет чистым экспортером услуг факторов F_1, $F_2 \ldots F_j$ и чистым импортером услуг факторов F_{j+1}, $F_{j+2} \ldots F_n$, где $j \neq n$. Более того, *j* и объемы международного обмена могут быть рассчитаны, если известны цены факторов производства.

Тем самым международная торговля может быть основана на различии в предложении услуг определенного фактора и спроса на них. Если в стране *B* спрос на услуги труда превышает их предложение, то страна будет импортером тру-

[1] *Vanek J.* The Factor Proportions Theory: The N-Factor Case // *Kyklos*, 1968. Vol. 21. P. 749–756.

доемких товаров, удовлетворяя тем самым свой избыточный спрос на услуги труда черед импорт. Если в стране предложение услуг труда превышает спрос на них, то эта страна будет экспортером трудоемких товаров. Аналогично, если в стране *A* спрос на услуги капитала превышает его предложение, она будет импортировать капиталоемкие товары. В обратном случае – экспортировать их.

ЭФФЕКТ УСИЛЕНИЯ (ТЕОРЕМА ДЖОНСА)

В теореме Столпера–Самуэльсона и теореме Рыбчинского экзогенные переменные, определяемые за пределами модели, оказывают влияние на эндогенные переменные, определяемые самой моделью. В теореме Столпера–Самуэльсона цена товара – экзогенная переменная, цена фактора – эндогенная. В теореме Рыбчинского предложение фактора – экзогенная переменная, производство товара – эндогенная. Американский экономист Рональд Джонс еще в 1950-е гг. обратил внимание на то, что изменение экзогенных переменных в модели Хекшера–Олина и ее расширениях ведет к непропорциональному, обычно большему, изменению эндогенных переменных.

@ Эффект усиления Джонса (Jones magnification effect) – в модели Хекшера–Олина изменение экзогенных переменных ведет к непропорционально большему изменению эндогенных переменных[1].

Например, рост экспортной цены товара (экзогенной переменной) может привести к большему росту цены основного фактора производства этого товара (эндогенной переменной), а рост фактора производства (экзогенной переменной) – к большему росту выпуска товара, в производстве которого этот фактор используется относительно интенсивно (эндогенная переменная).

В случае теоремы Столпера–Самуэльсона эффект усиления 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, что ущемляет права владельца другого фактора производства. Иллюстрировать эффект усиления можно на числовом примере: изначально на производство трудоемкого товара *X* тратились факторы производства – труд ценой 5 тыс. руб. и земля ценой также 5 тыс. руб., т.е. в соответствии с трудовой теорией стоимости цена товара составляла 5 + 5 = 10 тыс. руб. Затем в результате роста экспортного спроса его цена увеличилась до 11 тыс. руб. (на 10%). В соответствии с теоремой 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 тыс. руб. Тогда при такой цене земли цена труда должна увеличиться до 11 – 4,5 = 6,5 тыс. руб., т.е. возрасти не на 10%, как цена товара, а на 30% (6,5/5 × 100). В теореме Столпера–Самуэльсона экзогенные изменения в темпах прироста цен производимых товаров приводят к непропорционально большим изменениям в ценах на факторы производства.

Эффект усиления Джонса свидетельствует, что рост цены экспортного товара необязательно принесет сопоставимый

[1] *Jones Ronald W.* Factor proportions and the Heckscher–Ohlin theorem // *Review of Economic Studies* 24 (1956–1957). P. 1–10. Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 236–247.

Биографическая вставка 9.2

Рональд Джонс (Ronald Jones)
1931

Американский экономист. Окончил Массачусетский технологический институт в 1951 г. Преподает в университете Рочестера в американском штате Нью-Йорк. Его книга «Globalization and the Theory of Input Trade» (2000) суммирует его главные научные достижения.

по размерам рост прибыли фирмы, его производящей. При росте цены товара доход на фактор, который относительно более интенсивно используется в его производстве, возрастет в большей степени, чем цена, что соответственно снизит прибыль. Например, при росте цены нефти на 20% рента за землю, из которой эта нефть добывается, может возрасти на 40%, что, в зависимости от механизма уплаты ренты, может даже привести к падению прибыли нефтедобывающих компаний. Аналогично при росте экспортной цены на ткани на 10% ткачи, скорее всего, будут требовать повышения зарплаты (цены их труда) более чем на 10%. В конце концов они его получат, а цена ткани может упасть, оставив фирму в убытке.

В случае теоремы Рыбчинского эффект усиления Джонса 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. Это положение опять можно проиллюстрировать простым числовым примером: изначально на производство капиталоемкого товара Y тратились факторы производства – труд ценой 5 тыс. руб. и капитал объемом 5 тыс. руб., т.е. цена товара составляла 5 + 5 = 10 тыс. руб. Затем в результате дополнительных инвестиций объем капитала увеличился до 6 тыс. руб. (на 20%), повысив цену товара до 11 тыс. руб. В соответствии с теоремой Рыбчинского при росте размеров капитала объем производства капиталоемкого товара должен возрасти, а трудоемкого – сократиться, что приведет к снижению цены труда. Пусть цена труда упала до 4,5 тыс. руб. Тогда при такой цене труда размер производства капиталоемкого товара должен увеличиться до 11 – 4,5 = = 6,5 тыс. руб., т.е. возрасти не на 20%, как размеры капитала, а на 30% ($6{,}5/5 \times 100$). Это покажет, что рост производства может происходить в большей пропорции, чем увеличивается обеспеченность соответствующим фактором производства, т.е. также имеет место эффект усиления. В случае теоремы Рыбчинского экзогенные изменения в темпах прироста объемов факторов приводят к непропорционально большим изменениям в объемах производства.

Знание эффекта усиления в интерпретации Рыбчинского также очень важно в практических целях. Например, если страна или фирма активно инвестирует в определенную отрасль или тип производства, надо быть готовым к тому, что производство в этой отрасли возрастет больше, чем изначальные инвестиции, и может оттянуть производительные ресурсы из других отраслей. В результате

страна может оказаться в ситуации монокультурной специализации, а фирма – производителем одного товара, тогда как другие отрасли и товары просто погибнут. Такая ситуация типична для большинства нефтедобывающих стран и других экспортеров сырьевой продукции (бокситов в Гайане, хлопка в Узбекистане, какао в Кот д'Ивуаре и т.д.), где активные инвестиции в главную отрасль привели к застою и даже исчезновению других отраслей.

РЕЗЮМЕ

1. В основе сравнительных преимуществ может лежать различная относительная факторообеспеченность отдельных стран. Товары обладают различной фактороемкостью – долей затрат на факторы производства в стоимости произведенного товара. Товар является относительно более трудоемким, чем другой товар, если соотношение затрат труда и капитала на производство этого товара больше, чем соотношение этих же затрат на производство другого товара.

2. В соответствии с теоремой Хекшера–Олина страна экспортирует товар, для производства которого интенсивно используется ее относительно избыточный фактор производства, и импортирует товары, для производства которых ее факторы производства относительно недостаточны.

3. Теорема основана на следующих допущениях: торгуют две страны двумя товарами, произведенными с использованием двух факторов производства; в каждой из стран существуют одинаковые технологии производства, вкусы и предпочтения, существует совершенная конкуренция; товары гомогенны, производятся при постоянной отдаче от масштаба, один товар трудоемкий, другой – капиталоемкий; факторы производства ограничены количеством, имеющимся в каждой стране, полностью используются в производстве, мобильны между отраслями внутри стран, но немобильны между странами; торговля сбалансирована, не сталкивается с ограничениями; транспортные издержки отсутствуют.

4. Теорема Хекшера–Олина имеет пять основных расширений:

a. Международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на гомогенные факторы производства в торгующих странах (теорема Хекшера–Олина–Самуэльсона).

b. 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 Столпера–Самуэльсона).

c. Увеличивающееся предложение одного из факторов производства приводит к непропорционально большему 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 (теорема Рыбчинского).

d. В случае наличия многих товаров и многих факторов их производства страна, относительно лучше обеспеченная определенными факторами производства, будет экспортировать товары, произведенные с использованием услуг этих факторов, и импорти-

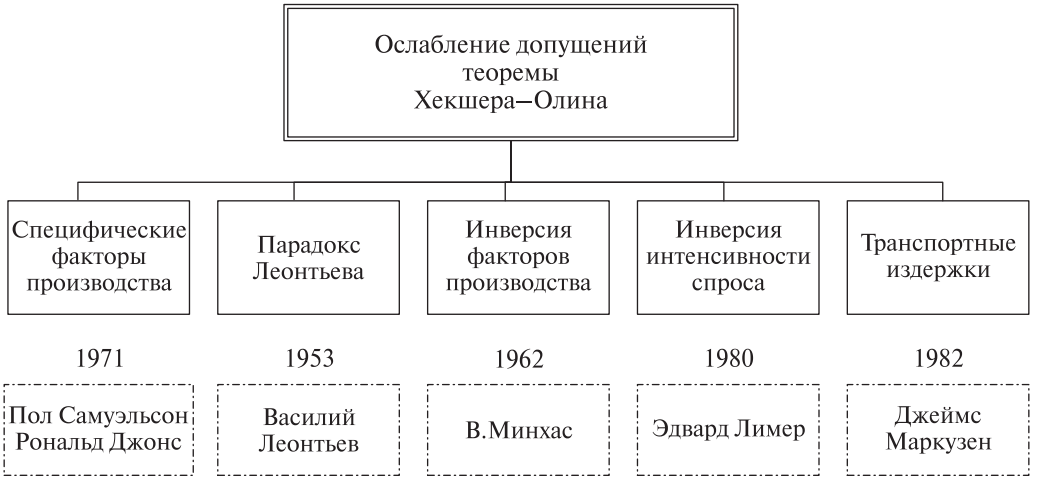
ровать товары, произведенные с использованием услуг факторов, которыми она обеспечена хуже относительно ее торговых партнеров (теорема Хекшера–Олина–Ванека).

е. В модели Хекшера–Олина изменение экзогенных переменных может вести к непропорционально большему изменению эндогенных переменных (эффект усиления Джонса).

Глава 10

ОСЛАБЛЕНИЕ ДОПУЩЕНИЙ ФАКТОРНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Закон убывающей отдачи
Инверсия спроса
Инверсия факторов производства
Парадокс Леонтьева
Предельная производительность труда
Теорема Самуэльсона – Джонса
Теория специфических факторов производства

Теория факторных преимуществ, так же как и теория сравнительных преимуществ, исходит 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, но не за рубежом. В теории соотношения факторов производства мобильными предполагаются любые

два фактора (например, труд и капитал), которые также могут двигаться между отраслями внутри страны. Однако в реальном мире полная мобильность факторов между отраслями, по крайней мере в краткосрочном плане, далеко не очевидна: например, земли, пригодные для промышленной застройки, совершенно необязательно будут пригодны для пашни, так же как и капитал, овеществленный в сталеплавильном оборудовании, не может быть немедленно использован для выращивания пшеницы. Некоторые факторы производства вообще немобильны между отраслями и могут быть специфическими только для одной отрасли, например горные пастбища – только для выращивания горных пород домашнего скота.

МОДЕЛЬ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА (ТЕОРЕМА САМУЭЛЬСОНА–ДЖОНСА)

Возник правомерный вопрос: будет ли развиваться международная торговля, если часть факторов производства немобильна и не может двигаться между отраслями, т.е. 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 г. (*биографическая вставка 10.1*)[1].

Представим, что страна производит, как обычно, два товара – *X* и *Y*. При этом она использует не один фактор производства, как в базовой модели сравнительных преимуществ, и не два, как в модели соотношения факторов производства, а три фактора производства – труд, капитал и землю. Труд является неспецифическим мобильным фактором, свободно перемещается между отраслями внутри страны и используется для производства обоих товаров. Капитал и земля являются специфическими немобильными факторами производства: капитал используется только для производства товара *X*, а земля – только для производства товара *Y*.

@ ***Специфический фактор*** (***specific factor***) – фактор производства, характерный только для данной отрасли и не способный перемещаться между отраслями.

@ ***Мобильный фактор (mobil factor***) – фактор производства, свободно перемещающийся между отраслями.

Факторы производства используются следующим образом

Факторы производства	Вид фактора	Товар *X*	Товар *Y*
Труд	мобильный	L_1	L_2
Капитал	специфический для товара *X*	K	
Земля	специфический для товара *Y*		T

Если обозначить Q_X как объем производства товара *X*, Q_Y как объем производства товара *Y*, то производственные функции, определяющие комбинацию факторов производства для выпуска каждого из товаров, могут быть записаны в общем виде так:

$$Q_X = f_1(K, L_X),$$
$$Q_Y = f_2(T, L_Y).$$

[1] *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.

Биографическая вставка 10.1

Пол Самуэльсон (Paul Samuelson), 1915–2009

Один из самых 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, окончил Чикагский и Гарвардский университеты. Начиная с первой статьи, опубликованной в 1937 г., писал в среднем пять 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 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, составляют пять 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 от международной торговли.

Самуэльсон скончался в возрасте 94 лет, опубликовав 10 томов трудов, 600 статей, имея 35 почетных званий, будучи избранным в 20 академий. С 1948 г. его учебник экономики стабильно продается тиражом 50 тыс. в год на 20 языках. «*Women are men without money*», – однажды сказал он.

При том, что трудовые ресурсы могут использоваться в производстве либо одного, либо другого товара $L_X + L_Y = L$.

@ ***Теория специфических факторов производства (specific factors theory)*** – в основе международной торговли лежат различия в альтернативной стоимости товаров, которая возникает в силу разной обеспеченности стран специфическими факторами производства. В результате факторы, специфические для экспортного сектора, растут, а факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, убывают.

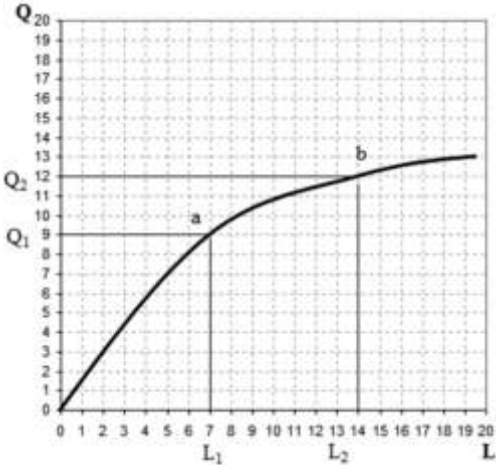
Теория специфических факторов производства основывается на известном из общей экономической теории законе убывающей отдачи. Он утверждает, что при достижении некоторого объема производства каждая дополнительная единица фактора, вложенного в производство, обеспечивает все меньший рост его объемов. Для целей модели специфических факторов критически важным явля-

ется допущение о различии между постоянной отдачей, при которой рост затрат труда на единицу увеличивает выпуск также на единицу, и убывающей отдачей, при которой рост затрат труда на единицу ведет к росту производства, но меньше, чем на единицу.

@ ***Закон убывающей отдачи (law of diminishing returns)*** – при неизмеримом количестве остальных факторов предельный продукт переменного фактора производства (например, труда) убывает по достижении некоторого объема производства.

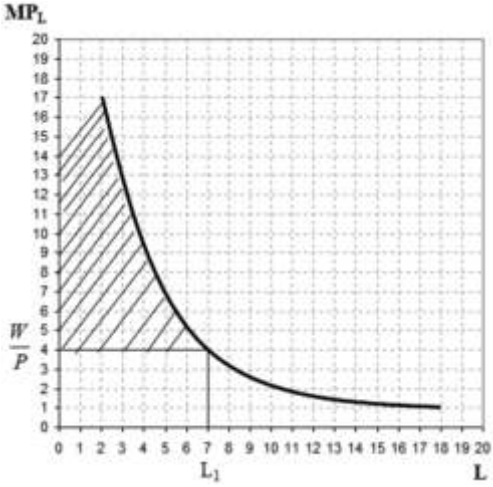
Эту тенденцию графически можно показать двумя способами. На рисунке 10.1а изображена кривая полного продукта труда, которая показывает зависимость объемов выпуска товаров от затрат труда. Увеличение числа работников на 7 человек до L_1 привело к увеличению выпуска продукции на 9 единиц до уровня Q_1, а увеличение числа работников еще на 7 человек до L_2 дало уже значительно меньший, по сравнению с изначальным, прирост выпуска – только на 3 единицы, до уровня Q_2.

Рис. 10.1а. Кривая полного продукта труда, показывающая зависимость объемов выпуска товаров от затрат труда



На рисунке 10.1б та же информация представлена в виде кривой предельного продукта труда, показывающей взаимосвязь затрат труда с его предельной производительностью[1]. Предельная производительность труда убывает: чем больше растут затраты труда, тем ниже становится производительность каждого следующего нанятого работника, т.е. предельная производительность. Если при рыночной цене товара P зарплата составляет W, то фирме выгодно нанять L_1 рабочей силы. Заштрихованный участок выше $\frac{W}{P}$ показывает отдачу от других факторов производства (земли и капитала).

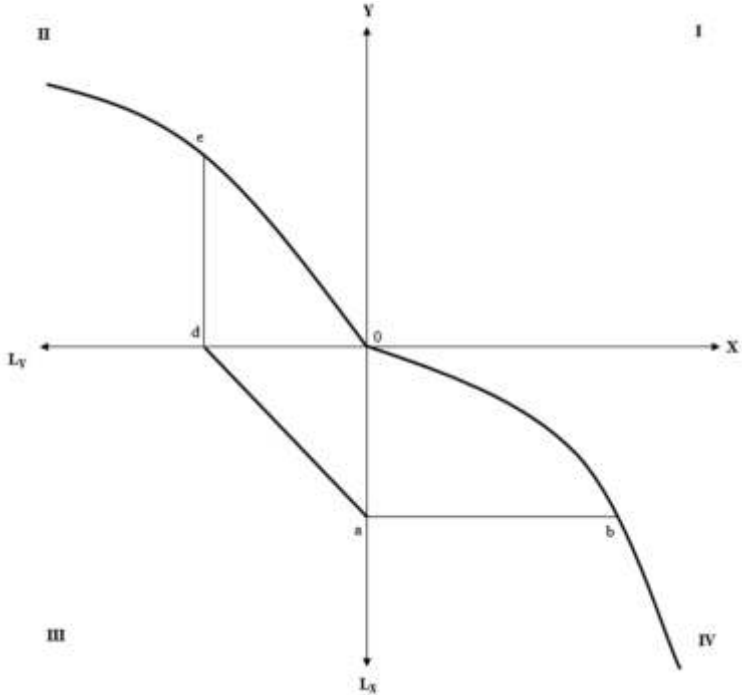
Рис. 10.1б. Кривая предельного продукта труда, показывающая взаимосвязь затрат труда и его предельной производительности



Рисунки полного продукта труда, показывающие зависимость объемов производства соответственно товаров X и Y от затрат труда на их производство, можно объединить в один рисунок 10.1в. Рисунок разделен на четыре квадранта –

[1] *Предельная производительность труда (marginal productivity of tabor – MPL)* – величина прироста выпуска товаров в результате использования дополнительной единицы труда.

Рис. 10.1в



I, II, III и IV. Квадранты II и IV представляют собой кривые полного продукта труда для товаров *Y* и *X*, соответственно. Это практически рисунок 10.1а для каждого товара, но только повернутый вокруг точки 0. Поскольку труд считается мобильным фактором, в квадранте III прямой *ad*, наклоненной под углом 45° к осям, на которых отложены затраты труда, показаны все возможные альтернативы затрат труда на производство товара *X* или *Y*. При этом предполагается, что существует полная занятость, т.е. все имеющиеся в наличии трудовые ресурсы используются на производство либо одного, либо другого товара, либо какой-то их комбинации.

Основываясь на этой информации, можно в квадранте I построить кривую производственных возможностей для закрытой экономики, которая выпускает только два товара. Такая кривая покажет, в какой пропорции будут производиться товар *X* и товар *Y* при различных пропорциях затрат труда, при том условии, что затраты других факторов производства (капитала и земли) постоянны. Если вся рабочая сила в стране занята производством товара *X* (отрезок 0*a*), то его производство составит *ab* единиц, определив конечную точку с границы производственных возможностей, показывающую, что производится только товар *X* (рис. 10.1г). Аналогичным образом, если вся рабочая сила занята в производстве товара *Y* (отрезок 0*d*), то его производство составит *de*, определив вторую конечную точку *f* границы производственных возможностей, показывающую, что производится только товар *Y*.

Любое промежуточное распределение рабочей силы, например в точке *h* (рис. 10.1д), где на производство товара *X* расходуется 0*j* рабочей силы, а на производство товара *Y* – 0*i* рабочей силы, показывает, что производство товара *X*

Рис. 10.1г

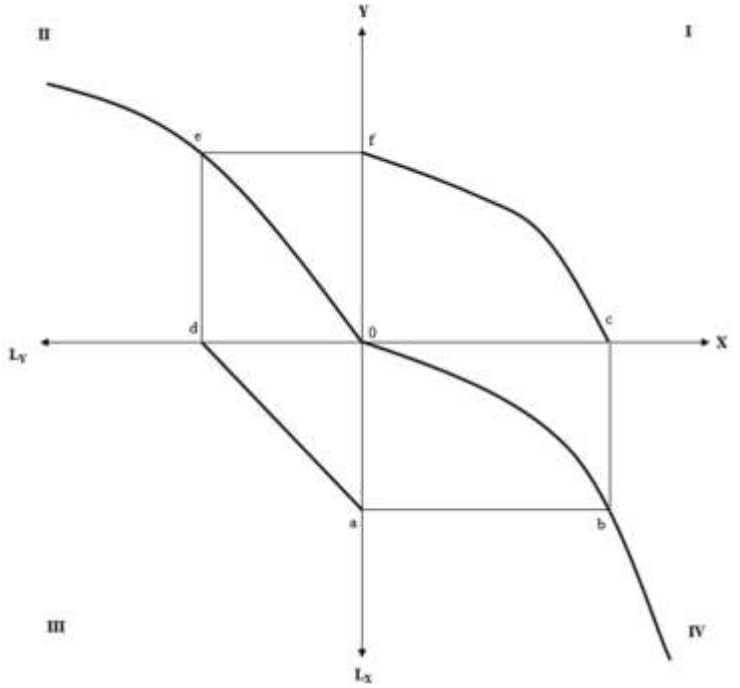
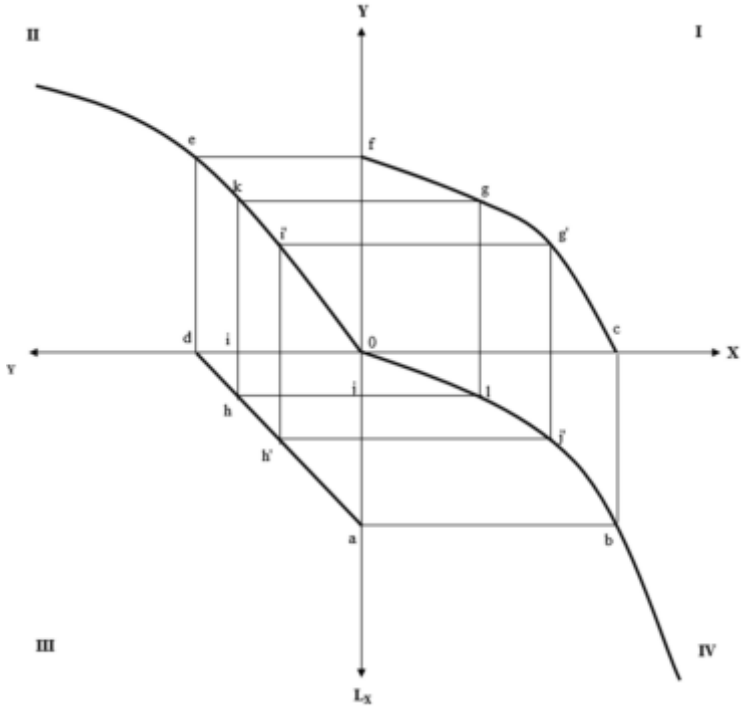


Рис. 10.1д



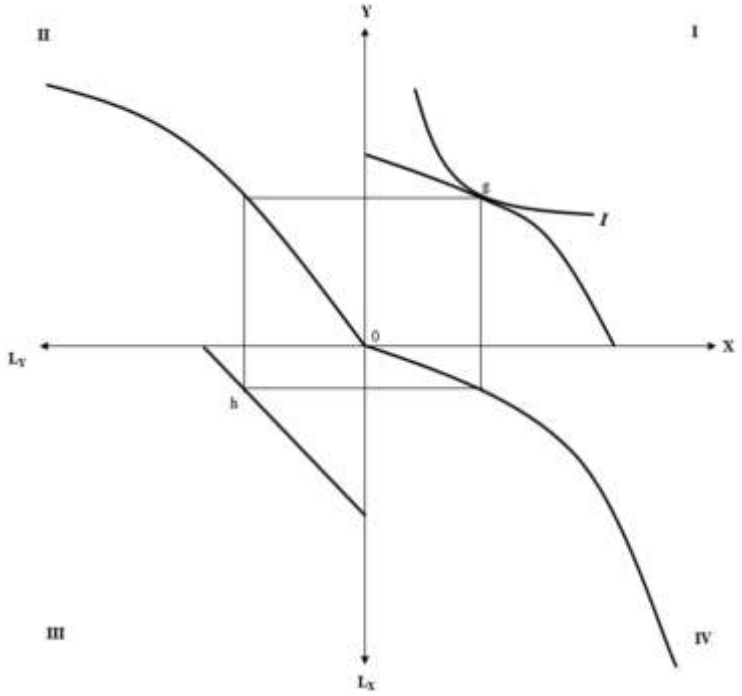
составляет *jl*, а производство товара $Y - ik$, и определяет точку *g* кривой производственных возможностей. Перераспределение труда от точки *h* к точке *h′* определит еще одну точку (*g′*) границы производственных возможностей. По нескольким точкам эту границу можно построить графически. В данном случае это будет кривая *fgg′c*.

Зависимость формы границы производственных возможностей от распределения трудовых ресурсов в экономике вдоль прямой *ad* показывает, что чем больше труда затрачивается на производство товара *X*, тем меньше его предельная производительность при выпуске этого товара и тем больше при выпуске товара *Y*. Аналогично, чем больше труда затрачивается на производство товара *Y*, тем меньше его предельная производительность в производстве этого товара и тем она выше в производстве товара *X*.

Допустим, потребители предпочтут купить комбинацию товаров, показанную на границе производственных возможностей точкой *g* в квадранте I (рис. 10.1е). В этой точке кривая безразличия (спрос) соприкасается с кривой производственных возможностей (предложение), и точка *g* показывает равновесие в условиях отсутствия торговли. В этом случае распределение трудовых ресурсов между отраслями будет обозначено точкой *h* в квадранте III. Напомним, что кривая производственных возможностей показывает все возможные комбинации производства товаров в стране при постоянных размерах специфических факторов (капитала для товара *X* и земли для товара *Y*) и при изменяющемся между отраслями размере мобильного фактора (труда).

Если MP_1 – предельная производительно труда, $P_1(i = X,Y)$ P_1 – цена товара и w_i – зарплата, то предпринимателям будет выгодно нанимать дополнительных

Рис. 10.1е



работников для производства товаров X и Y, пока предельная производительность труда, умноженная на цену товара, т.е. стоимость предельного продукта труда, не станет равной зарплате, т.е.

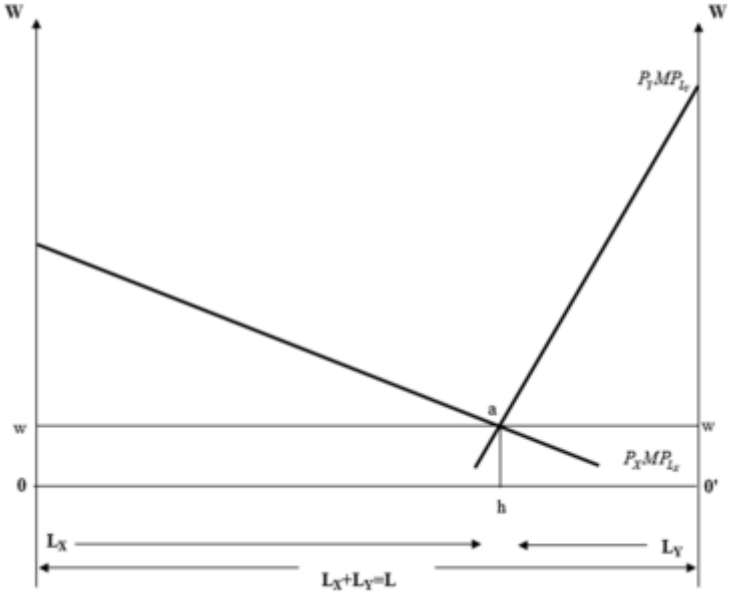
$$MP_{L_X} \times P_X \leq w_Y,$$
$$MP_{L_Y} \times P_Y \leq w_Y.$$

В соответствии с законом снижения предельной отдачи по мере роста количества рабочей силы при неизменном размере капитала при достижении некоторого объема производства отдача от переменного фактора начинает убывать.

На рынке труда фирмы предъявляют тем больший спрос на рабочую силу, чем ниже ее цена. 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, общее количество труда в стране ограничено, и он используется полностью, $L_X + L_Y = L$.

На базе этой информации можно построить график распределения рабочей силы между производством двух товаров в закрытой экономике одной из стран, например A (рис. 10.2а). Горизонтальная ось показывает общее количество трудовых ресурсов в экономике: с левой стороны откладываются затраты труда на производство товара X, с правой – на производство товара Y, а точка h перенесена с предыдущего рисунка и показывает распределение трудовых ресурсов между производством товаров X и Y при существующем уровне спроса на них. Отталкиваясь от левой шкалы зарплаты w, можно получить кривую спроса на труд ($P_X MP_{L_X}$) для производства товара X, которая фактически представляет собой кривую предельного продукта труда при производстве товара X, умноженную на

Рис. 10.2а. Распределение рабочей силы между производством двух товаров в закрытой экономике одной из стран



его цену. Кривая показывает, что с ростом зарплаты спрос на труд уменьшается. Аналогичным образом, отталкиваясь от правой шкалы зарплаты, можно построить кривую спроса на труд для производства товара Y ($P_Y MP_{L_Y}$), которая является также кривой предельного продукта, умноженной на цену товара. Точка пересечения кривых a указывает, что уровень зарплаты w одинаков при производстве обоих товаров и что в производстве товара X занято $0h$ человек, а в производстве товара Y – $0'h$ человек.

Заметим, что кривые спроса на труд $P_X MP_{L_X}$ и $P_Y MP_{L_Y}$ могут сдвигаться вправо и влево в зависимости от направления изменения цены каждого из товаров P_X и P_Y, и предельной производительности труда в производстве каждого из товаров, MP_{L_X} и MP_{L_Y} соответственно.

Как уже известно из модели сравнительных преимуществ, любое пропорциональное изменение цен на товары X и Y не приводит к изменению их относительной цены. Однако изменение цены только одного из товаров или непропорциональное изменение цен на оба товара приводят к изменениям относительной цены. 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, поскольку различия в относительных ценах (альтернативной стоимости) является основой торговли в теории сравнительных преимуществ.

Различия в относительных ценах могут возникнуть в силу сдвигов либо относительного спроса на товар в каждой из стран, либо их относительного предложения. Теория специфических факторов исходит из того, что внутренний спрос на товары в первой и второй стране одинаков, различается лишь предложение. Различия в предложении проистекают из неодинаковой обеспеченности стран факторами производства. Напомним, модель предполагает, что факторов производства три – капитал и земля (специфические факторы для товаров X и Y соответственно) и труд (мобильный фактор), а страны две (A и B).

При открытии международной торговли возможны три варианта:

Вариант 1

В стране A больше, чем во второй, капитала (специфического фактора) и меньше земли. Она имеет сравнительное преимущество в производстве товара X (рис. 10.2б). При открытии торговли страна A будет экспортировать товар X, т.е. товар своего сравнительного преимущества, и импортировать товар, по которому сравнительное преимущество имеет страна B. Кривая спроса на труд $P_X MP_{L_X}$ для производства товара X может сдвинуться вправо только по причинам роста P_X или роста MP_{L_X}. Например, рост спроса из-за рубежа на товар X при неизменном предложении ведет к росту его абсолютной цены P_X и сдвигает кривую $P_X MP_{L_X}$ вправо. Альтернативно может вырасти предельная производительность труда MP_{L_X}, например вследствие роста самого капитала, например дополнительных иностранных инвестиций в производство товара X, что также сдвинет кривую спроса на труд от $P_X MP_{L_X}$ до $P_X MP_{L_X}'$ на величину ae. Увеличится и зарплата в производстве товара X, но на величину меньшую, чем рост его цены, только ww_1. Как следствие роста зарплаты часть рабочих в количестве hh_1 перейдет в отрасль, производящую товар X, из отрасли, производящей товар Y. При этом точка равновесия переместится из a в b.

Вариант 2

В стране B больше, чем в стране A, земли (специфического фактор) и меньше капитала. При открытии торговли страна B начинает специализироваться на товаре своего сравнительного преимущества Y (рис. 10.2в). В результате возросшего зарубежного спроса растет его абсо-

Рис. 10.2б. Сравнительное преимущество страны *A*

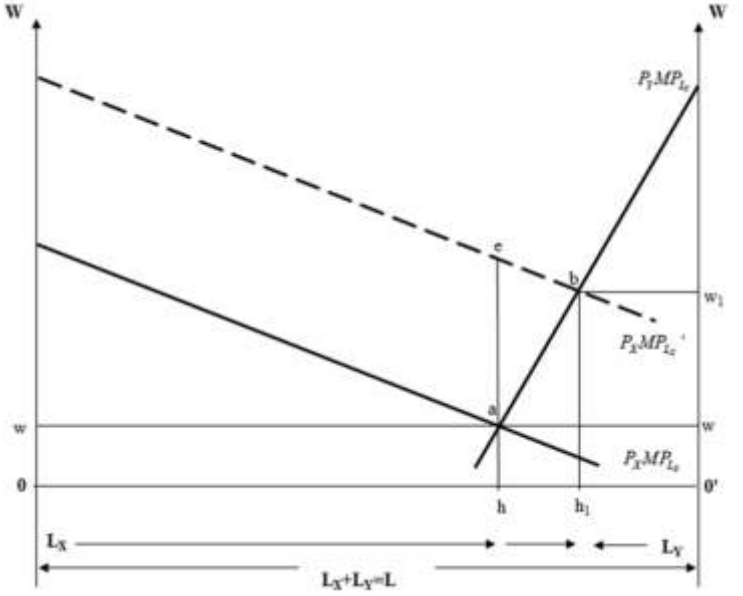
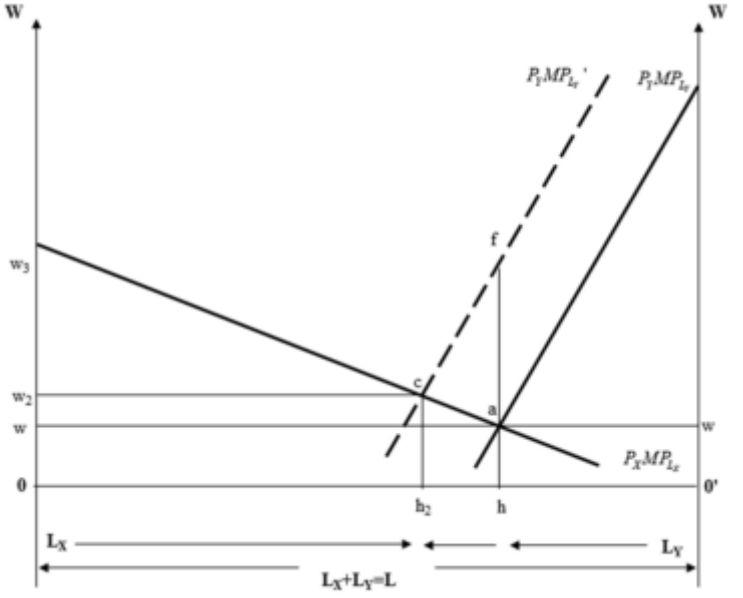


Рис. 10.2в. Сравнительное преимущество страны *B*



лютная цена P_Y и относительная цена $\frac{P_Y}{P_X}$, поскольку цена товара X не изменилась. Альтернативно может увеличиться предельная производительность труда MP_{L_X}, например в силу увеличения площади земли, вовлеченной в производство товара Y. В любом случае кривая спроса

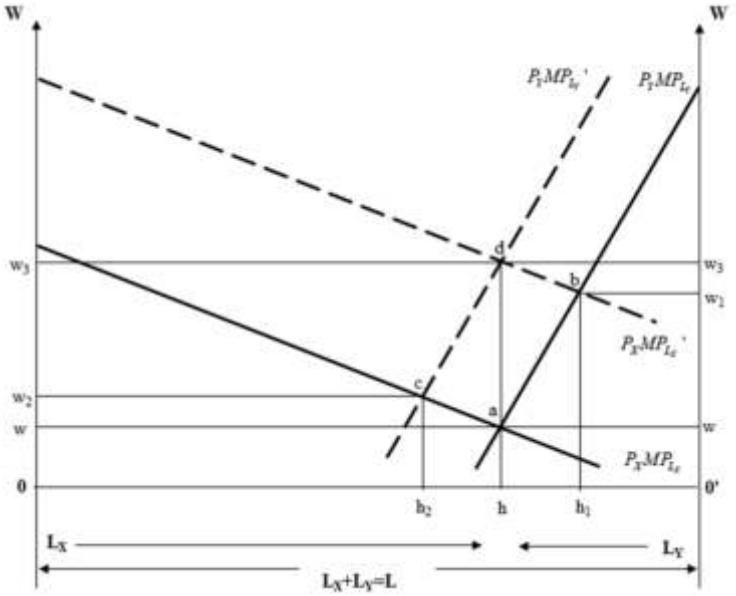
на труд, используемого для производства товара Y, сдвинется влево от $P_Y MP_{L_Y}$ к $P_Y MP_{L_Y}'$. При этом в отрасли, производящей товар Y, произойдет рост зарплаты с w до w_2 и, как следствие, часть рабочих в количестве hh_2 перейдут в отрасль, производящую товар Y из отрасли, производящей товар X. Точка равновесия переместится из a в c. Заметим, что и в этом случае в результате открытия торговли рост зарплаты ww_2 будет меньше, чем рост цены P_Y товара Y, составляющий af.

Вариант 3

Обе 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 X и Y (рис. 10.2г). Это связано с тем, что для роста предложения рабочей силы необходимо увеличить цену рабочей силы (зарплату), что пропорционально увеличивает цену обоих товаров. В результате кривые спроса на труд в отрасли, производящей товар X, так же как и в отрасли, производящей товар Y, просто сместятся вверх, точка равновесия переместится в d, зарплата в производстве обоих товаров вырастет до w_3, но распределение трудовых ресурсов между отраслями от этого не изменится, оставаясь в точке h.

Таким образом, при открытии торговли и специализации каждой из стран на товаре своего сравнительного преимущества в условиях существования специфических факторов производства, рост цены любого из товаров ведет к росту зарплаты, но в меньшей пропорции; рост цены любого из товаров ведет к росту его производства и переливу ресурсов из всех остальных отраслей экономики в данную отрасль; рост предложения труда сокращает зарплату; увеличение предложения одного из специфических факторов при неизменных ценах на производимые товары сокращает доход на этот фактор, увеличивает номинальную зарплату в производстве обоих товаров и в результате снижает доход на другой специфический фактор.

Рис. 10.2г. Сравнительное преимущество страны *A* и *B*

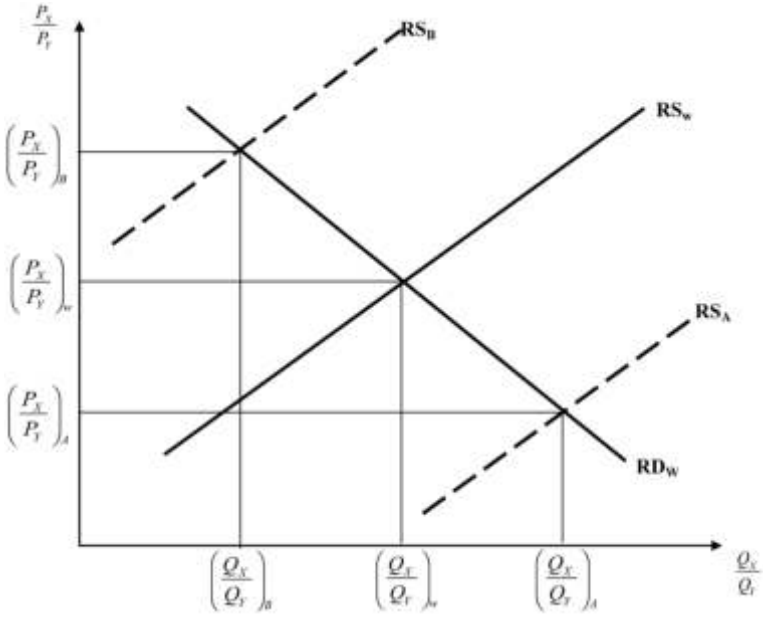


Сдвиги в кривых предложения под воздействием торговли в условиях существования специфических факторов производства являются предпосылками торговли между двумя странами. Относительная цена товара *X*, выраженная через цену товара *Y*, в международной торговле устанавливается на пересечении кривой относительного мирового предложения и относительного мирового спроса на него (рис. 10.3). На горизонтальной оси показано относительное количество товара *X*, а на вертикальной – его относительная цена. И количество, и цена товара *X* выражены соответственно через количество и цену товара *Y*. Спрос считается неизменным, а мобильный фактор (рабочая сила) – одинаковым по размерам в обоих странах.

Из вышерассмотренного вытекает, что вследствие увеличения предложения капитала в стране *A* часть работников перейдет в отрасль, производящую товар *X*, понизив его относительную цену $\left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_A$. Кривая его относительного предложения товара *X* расположится на уровне RS_A В то же время в стране *B* в отрасли, производящей товар *X*, произойдет сокращение занятости, ибо рабочая сила перейдет в производство товара *Y*. В результате производство товара *X* сократится. Поэтому кривая относительного предложения RS_B товара *X* страной *B* будет расположена левее, чем для страны *A*, а его относительная цена в этой стране $\left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_B$ будет выше.

Поскольку относительные цены товара *X* внутри стран разные (ниже в стране *A* и выше в стране *B*), то в условиях торговли и перетока мобильного фактора производства они выровняются. Относительная цена, по которой будет осуществляться торговля, установится где-то посередине между относительными ценами на этот товар внутри каждой из стран до начала торговли, и по этой цене предложение товара *X* первой и второй страной вместе составит RS_W. При этом

Рис. 10.3



относительная цена товара в стране *A* повысится, а в стране *B* – упадет до уровня $\left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_W$.

Из рисунка 10.3 видно, что в стране *A* доходы и благосостояние владельцев специфического фактора (капитала) улучшится, часть трудовых ресурсов переместится в производство товара *X*, но благосостояние владельцев земли (фактора, который не является для нее специфическим) ухудшится. Напротив, в стране *B* доходы и благосостояние владельца специфического фактора (земли) вырастут, часть трудовых ресурсов переместится в производство товара *Y*, но благосостояние владельцев капитала (фактора, который не является специфическим для этой страны) ухудшится.

Развивая далее теорию специфических факторов производства Самуэльсона, Джонс показал, 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, конкурирующих 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 *A*. Представим, что в результате торговли цена товара *X* увеличилась на 20%. Кривая спроса на труд, необходимый для производства этого товара, сдвинется вправо тоже на 20%. Если же при этом цена товара *Y* не изменилась, то относительная цена изменится и зарплата увеличится меньше чем на 20%. Возросшая цена товара *X* (капитал – специфический фактор) и оставшаяся прежней цена товара *Y* окажут следующее влияние на распределение доходов в стране *A*:

- Стоимость труда (зарплата рабочих) возрастет, но в меньшей степени, чем возросла цена на товар *X*, т.е. их реальная зарплата, выраженная через цену подорожавшего товара *X*, упадет, а выраженная через цену товара *Y*, которая не изменилась, вырастет. Или, другими словами, на возросшую номинальную зарплату они смогут купить меньше товара *X*, но больше товара *Y*. В результате невозможно определить, какое – положительное или отрицательное – воздействие окажет изменение цены товара *X* на уровень реальных доходов и благосостояние работников. Все зависит от того, какого товара больше они захотят покупать при новом соотношении цен. Если это будет товар *X*, то их благосостояние ухудшится, если это будет товар *Y*, то их положение улучшится.
- Владельцы капитала безусловно выиграют, поскольку относительная зарплата, выраженная через цену товара *X*, упала, а следовательно, прибыль от его производства, которая остается в распо-

ряжении владельцев капитала, возрастет. Доход владельцев капитала теперь складывается из увеличившейся части прибыли, которую не надо отдавать рабочим в виде зарплаты, и дохода от выросшей цены товара X, который они производят. Учитывая, что цена товара Y осталась неизменной, благосостояние и покупательная способность владельцев капитала резко возрастет.

- Владельцы земли, безусловно, проиграют, поскольку относительная зарплата, выраженная через цену товара Y, увеличилась, что сократило их прибыль, ибо они вынуждены выплачивать все большую ее часть рабочим в виде зарплаты. Кроме того, рост цены товара X при неизменной цене товара Y, который они производят, сократил покупательную способность оставшейся в распоряжении владельцев земли прибыли.

В модели специфических факторов рост предложения 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 предложения 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.

Соотношение между экспортом и импортом в модели специфических факторов устанавливается исходя из уже рассмотренного в предыдущих главах соотношения между производством и потреблением. Если D_i (где $i = X, Y$) – спрос на каждый из товаров, Q_i – их производство, P_i – их цены, то в условиях равновесия спрос должен равняться предложению, т.е. $P_X D_X + P_Y D_Y = P_X Q_X + P_Y Q_Y$.

Преобразовав это уравнение, можно получить $D_Y - Q_Y = \frac{P_X}{P_Y}(Q_X - D_X)$. Разность между спросом и производством $D_Y - Q_Y$ представляет собой импорт страной товара Y, а разность производства и спроса $(Q_X - D_X)$ – экспорт страной товара X. Отношение $\frac{P_X}{P_Y}$ – относительная цена товара X, выраженная через цену товара Y. Таким образом, импорт страной товара Y представляет собой функцию от экспорта ею товара X с поправкой на коэффициент относительных цен. Или, другими словами, импорт товара Y равен экспорту товара X, умноженному на его относительную цену. Тем самым возникает своеобразное бюджетное ограничение – объем импорта страны ограничен доходами от ее экспорта.

Мобильность одного из факторов, такого 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. В худшем случае они 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.

Модель международной торговли в условиях существования специфических факторов производства приводит к следующим выводам.

- Немобильность факторов между отраслями может существовать только в краткосрочном периоде; в среднем и долгосрочном – факторы становятся мобильными и перемещаются в те отрасли, где вознаграждение за них выше.
- В условиях немобильности некоторых факторов торговля развивается вследствие различия относительных цен между странами, которые возникают в силу их разной обеспеченности факторами производства.

- В результате торговли растет реальный доход владельцев фактора производства, специфического для экспортного сектора страны, а реальный доход владельцев фактора производства, специфического для сектора, конкурирующего с импортом, сокращается.
- Воздействие торговли на реальные доходы работника – владельца мобильного фактора – зависит от набора товаров, которые он приобретает. Его доходы сокращаются, если он приобретает преимущественно экспортные товары, цена на которые увеличивается больше, чем зарплата. Доходы работника растут, если он приобретает товары, конкурирующие с импортом, цена которых не меняется при росте его зарплаты.
- При сбалансированности торговли размер импорта страны ограничивается доходами, которые она получает от экспорта.

ПАРАДОКС ЛЕОНТЬЕВА И ЕГО ОБЪЯСНЕНИЯ

Теория факторных преимуществ как основы международной торговли многократно была подвергнута эмпирическим проверкам на больших массивах статистических данных и применительно к различным странам, товарам и факторам производства.

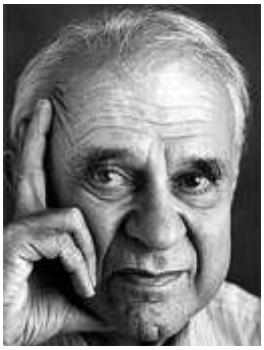
Результаты эмпирических тестов как подтверждали, так и опровергали теорию. Наиболее известное исследование, не подтвердившее выводов Хекшера–Олина, несмотря на максимальную аккуратность и корректность подхода, было выполнено в 1953 г. американским ученым российского происхождения Василием Леонтьевым (*биографическая вставка 10.1*)[1].

Леонтьев путем нескольких эмпирических тестов показал, что теория Хекшера–Олина на практике не соблюдается. После Второй мировой войны США считались одной из самых богатых и капиталообеспеченных стран с относительно высоким по сравнению с другими государствами уровнем оплаты труда. Поэтому в соответствии с теорией Хекшера–Олина 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, использовав структуру экспорта США в 1947 г., 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 им-

[1] *Leontief W.W.* Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined, Proceedings of the American Philosophical Society. Vol. XCVII (September, 1953). P. 332–349. Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУ ВШЭ, 2006. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm

Биографическая вставка 10.1



Василий Леонтьев (Wassily Leontief)
1906–1999

Американский экономист, родившийся в России. В 1925 г. окончил Ленинградский университет и в возрасте 22 лет защитил кандидатскую диссертацию в Берлинском университете. В 1931 г. оказался в США и стал работать в Национальном бюро экономических исследований. Затем на протяжении многих лет преподавал в Гарвардском университете, а с 1985 г. в Нью-йоркском университете, где создал институт экономического анализа. Его наиболее значительный вклад в экономическую науку заключается в создании теории межотраслевого анализа на базе таблиц 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 был избран зарубежным членом Российской академии наук и академий наук еще нескольких десятков стран. В Санкт-Петербурге по его инициативе создан научный Леонтьевский центр. На досуге профессор ловил рыбу на спиннинг. Дружил с Й. Шумпетером, крупнейшим историком экономической мысли. Леонтьев и Шумпетер похоронены на одном кладбище в американском штате Коннектикут.

порта $\left(\frac{K}{L}\right)_{im}$, с соотношением капитала и труда, необходимых для производства единицы американского экспорта $\left(\frac{K}{L}\right)_{x}$. В соответствии с этим соотношением, получившим название «статистики Леонтьева» (*Leontieff statistics*), страна может считаться капиталообеспеченной, если: $\left(\frac{K}{L}\right)_{im} \Big/ \left(\frac{K}{L}\right)_{x} < 1.$

Страна может считаться трудообеспеченной, если: $\left(\frac{K}{L}\right)_{im} \Big/ \left(\frac{K}{L}\right)_{x} > 1.$

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) и коэффициент будет меньше 1. Результат, однако, оказался прямо противоположным – коэффициент составил 1,3; капиталоемкость американского импорта на 30% превосходила экспорт. Это означало, что США совсем не являются капиталообеспеченной страной, а, напротив, трудообеспеченной. А это никак не вписывалось в существовавшие представления.

Посчитав, что Вторая мировая война внесла сильные искажения в статистические данные, Леонтьев повторил расчеты для 1951 г. Американский импорт опять оказался более капиталоемким по сравнению с экспортом, правда только на 6%. Последователи Леонтьева пересчитали все для 1962 г. 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 1950-е гг. была явно трудоизбыточной 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: трудообеспеченные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталообеспеченные – 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 г. американцами Г. Боуэном, Э. Лимером и Л. Свейкаускасом[1], которые сделали расчеты для 27 стран по 12 факторам производства. Результаты были обескураживающими: для $^2/_3$ 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.

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

- *Необходимо делить рабочую силу на квалифицированную и неквалифицированную.* Соответственно рассчитывать удельные затраты на производство экспортных товаров каждой из групп надо отдельно. Американский ученый Дональд Кисинг в исследовании, опубликованном в 1966 г.[2], разделил рабочую силу на 8 разных категорий в соответствии с уровнем квалификации, начиная от «ученых и инженеров» и заканчивая «неквалифицированными рабочими», и доказал, что в США имеется избыток квалифицированной рабочей силы и относительный недостаток неквалифицированной рабочей силы. Поэтому США экспортируют продукты квалифицированного труда, который, учитывая затраты на его подготовку и обучение, можно рассматривать как капитал.

- *Высокая капиталоемкость импортного сырья.* 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 Хэртигэн[3], повторили расчеты Леонтьева на базе данных тех же лет, но исключили отрасли, которые сильно зависят от капиталоемкого сырья. Парадокс исчез, теория Хекшера–Олина оказалась справедливой.

---

[1] *Bowen Harry P., Edward E. Leamer and Leo Sveikauskas.* Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory // *American Economic Review.* 1987. 77 (Dec.). P. 791–809.

[2] *Keesing D.* Labor Skills and Comparative Advantage // *American Economic Review*. 1966. 56 (May). P. 249–258.

[3] *James Hartigan* The U.S. tariff and comparative advantage: A survey of method // *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, Springer. 1981. Vol. 117(1). P. 65–109.

• *Существование импортного тарифа*. Такой тариф 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 Болдвином[1] в 1971 г., показали, что устранение фактора тарифов сокращает эффект парадокса Леонтьева на 5%, но не устраняет его вовсе.

• *Вкусы и предпочтения, традиционно направленные на приобретение капиталоемкой технологичной продукции*. Именно такую продукцию американцы покупают за рубежом, несмотря на то, что страна и сама хорошо обеспечена капиталом. Просто более капиталоемкая продукция считается потребителями более качественной. Это объяснение парадокса Леонтьева фактически означает отрицание одной из исходных предпосылок всей теории Хекшера–Олина об идентичности предпочтений потребителей в обеих странах и попытку объяснить международную торговлю иными причинами, нежели соотношение факторов производства.

• *Различия в определениях факторообеспеченности*. Например, факторообеспеченность может означать услуги определенного фактора (количество фактора, умноженное на количество товаров, произведенных с его помощью), долю фактора по сравнению с долей страны в мировом ВВП, относительную степень интенсивности использования фактора. Например, 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.

• *Инверсия факторов производства*. Один и тот же товар может быть трудоемким в трудоизбыточной стране и капиталоемким в капиталоизбыточной стране, что может произойти в условиях большой эластичности замещения факторов производства. Этот аргумент подробно рассмотрен далее.

Позже появились публикации, предлагающие различные альтернативные варианты расчета степени относительной обеспеченности стран факторами производства, которые в целом приводили к подтверждению справедливости теории Хекшера–Олина. Наиболее заметными публикациями такого рода являются статьи канадского экономиста Д. Трефлера[2] и американского экономиста Дж. Ромалиса[3].

Каждый из аргументов в подтверждение и опровержение теории Хекшера–Олина, тем не менее, добавлял знаний в общую теорию международной торговли. Правда, некоторые исследователи предложили вообще вернуться к классической модели Рикардо, объясняя между-

[1] *Baldwin R.* Determinants of the commodity structure of US trade // *American Economic Review*. 1971. March. P. 126–146.

[2] *Trefler D.* International Factor Price Differences: Leontief Was Right! // *Journal of Political Economy*, 1993. Vol. 101(6). P. 961–987; The Case of the Missing Trade and Other Mysteries // American Economic Review, 1995. Vol. 85(5). P. 1029–1046.

[3] *Romalis J.* Factor Proportions and the Structure of Commodity Trade // *American Economic Review*, 2004. Vol. 94(1). P. 67–97.

народную 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 в этих областях. Однако такой подход оставляет необъясненным вопрос существования различий в обеспеченности технологией стран, находящийся в центре внимания экономистов.

ИНВЕРСИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Парадокс Леонтьева поставил под вопрос теорию Хекшера–Олина, касающуюся соотношения обеспеченности факторами производства, как основы международной торговли. Она не подтверждается на практике: трудообеспеченные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталообеспеченные – трудоемкую. Одно из возможных объяснений этого парадокса заключается в реверсе факторов производства: один и тот же товар может быть трудоемким в трудообеспеченной стране и капиталоемким в капиталообеспеченной стране, что может произойти в условиях большой эластичности замещения факторов производства. Например, рис, производимый в США, являющихся капиталообеспеченной страной, считается капиталоемким товаром, поскольку производится с помощью передовой технологии. Тот же рис из Вьетнама, как трудоизбыточной страны, относится к трудоемким товарам, поскольку производится почти исключительно с использованием ручного труда.

Если товар *X* является капиталоемким в капиталообеспеченной стране *A* и тот же товар *X* является трудоемким в трудообеспеченной стране *B*, то в соответствии с теорией соотношения факторов производства обе страны должны специализироваться на этом товаре и экспортировать его. Но исходное допущение о существовании в мире только двух стран, каждая из которых желает экспортировать один и тот же товар *X*, приводит к выводу о невозможности этого, поскольку этот товар просто будет некому импортировать. В результате 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 1960-х гг. (*немного о неизвестном 10.1*)[1].

@ Инверсия факторов производства (factor intensity reversal) – ситуация, при которой международная торговля развивается в результате различий в относительной эффективности использования факторов производства между странами в результате того, что один и тот же товар может быть капиталоемким в одной стране, но трудоемким в другой и может интенсивно использовать капитал в трудоизбыточной стране и труд – в капиталоизбыточной.

Допустим, что страна *A* и страна *B* производят товары *X* и *Y* (рис. 10.4). При относительной цене труда (w/r = 1/2)

[1] *Minhas B.S.* The Homophypallagic Production Function, Factor Intensity Reversals, and the Hecksher–Ohlin Theorem // Journal of Political Economy 70. – 1962. Apr. No. 2. P. 138–156; Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУ ВШЭ, 2006. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm

Немного о неизвестном 10.1

В 1962 г. Багич Минхас (*Bagicha S. Minhas*), индиец по происхождению, был студентом Стэндфордского университета. К тому времени уже известные экономисты К. Эрроу (*K. Arrow*) и Р. Соллоу (*R. Sollow*), занятые поисками источников повышения эффективности американской экономики через взаимозаменяемость труда и капитала, использовали его для сбора данных о доле труда в добавленной стоимости разных стран. Минхас подметил, что эластичность замещения между трудом и капиталом неодинакова в различных странах и отлична от единицы, как предполагалось, использовавшейся тогда повсеместно производственной функции *Cobb-Douglas*. Эрроу после долгих размышлений и обсуждений с коллегами решил провести дальнейшие исследования производственной функции и придать ей новую форму. Эта функция имела эластичность замещения отличную от единицы, но, тем не менее, постоянную. Поскольку никто ее правильное название произнести не мог (гомогипаллагическая функция[1]), ее стали называть просто SMAC – по инициалам создателей[2].

Позже Минхас опубликовал работу об инверсии факторов производства. Он заметил, что теория Хекшера–Олина справедлива только при допущении об одинаковости производственной функции в торгующих странах, что, разумеется, не соответствует действительности. Однако, если все же предположить, что функция одинаковая, а производители имеют доступ к одним и тем же рынкам труда и капитала и относительно обеспечены ими одинаково, международная торговля все же возможна. Дело в том, что при определенном соотношении стоимости труда и капитала интенсивность относительного использования труда и капитала в различных отраслях изменяется – относительно капиталоемкие отрасли становятся трудоемкими и наоборот. Если эластичность замещения – изменение соотношения использования факторов в зависимости от изменения их относительных цен – в различных отраслях неодинакова, что реально и имеет место, такая инверсия неизбежна. Например, производство риса в США будет капиталоинтенсивным, поскольку он выращивается на высокомеханизированных фермах, а в Лаосе – трудоинтенсивным, ибо его возделывают вручную. Роль капиталоемкого и, соответственно, трудоемкого может переходить от одного товара к другому, и поэтому возникновение сравнительных преимуществ и развитие международной торговли на основе относительно лучшей обеспеченности фактором производства практически невозможно.

---

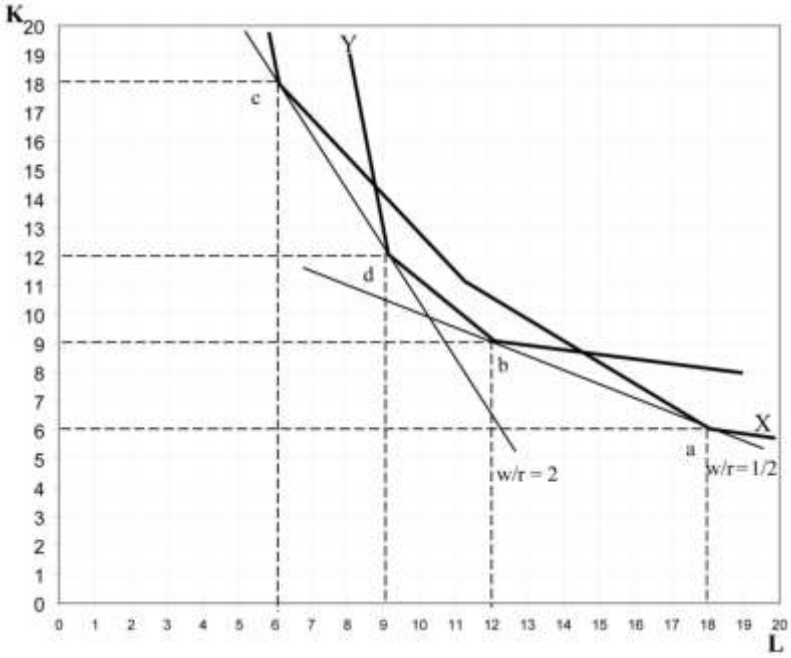
[1] *Гипаллаг* (греч.) – риторическая фигура, заключающаяся в присвоении известному слову в фразе того, что должно относиться к другому слову той же фразы.

[2] *Arrow K.J., Chenery H.B., Minhas B.S., Solow R.M.* Capital-Labor Substitution and Economic Efficiency // *Review of Economics and Statistics* 1961. 53 (August). P. 225–251.

производство товара *X* составляет *a*. А при затратах капитала (K) в размере 6 единиц и труда (L) в размере 18 единиц это дает следующее соотношение затрачиваемого капитала к затрачиваемому труду: K/L = 6/18 = 1/3. При той же относительной цене труда (w/r = 1/2) производство товара *Y* составляет *b* при затратах капитала, равного 9 единицам, и труда, равного 12 единицам, что дает следующее соотношение затрачиваемого капитала к затрачиваемому труду: K/L = 9/12 = 3/4. Поскольку 1/3 < 3/4, товар *X* является относительно трудоемким товаром.

При относительной цене труда в стране *B*, равной w/r = 2, производство товара *X* составляет *c* при затратах капитала в 18 единиц и труда в 6 единиц, что дает следующее соотношение затрачиваемого капитала к затрачиваемому труду: K/L = = 18/6 = 3. При той же относительной цене труда (w/r = 2) производство това-

Рис. 10.4



ра *Y* составляет *d* при затратах капитала в 12 единиц и труда в 9 единиц, что дает следующее соотношение затрачиваемого капитала к затрачиваемому труду: K/L = = 12/9 = 4/3. Из-за того, что 3 > 4/3 товар *X* является относительно капиталоемким товаром. При относительной цене труда (w/r = 1/2) в стране *A* товар *X* является трудоемким по сравнению с товаром *Y*, а при относительной цене труда (w/r = 2) в стране *B* товар *X* является капиталоемким также по сравнению с тем же товаром *Y*.

Таким образом, имеет место своеобразная инверсия 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 трудообеспеченная Индия, и капиталообеспеченные США экспортируют сталь потому, что в Индии сталь является трудоемкой, а в США – капиталоемкой. Графическим подтверждением этому является разная кривизна изоквант, показывающих все комбинации труда и капитала, необходимые для производства определенного количества товаров *X* и *Y*, в результате чего изокванты пересекаются дважды. Наклон изокванты в каждой точке показывает насколько сложно заменить один фактор производства товара на другой при производстве, соответственно, товаров *X* и *Y*. Чем меньше кривизна изокванты, т.е. чем она ближе к прямой (как в случае товара *X*), тем проще факторы производства поддаются взаимозамещению. Чем больше кривизна изокванты, т.е. чем ближе она к полукругу, тем сложнее заместить один фактор на другой при производстве конкретного товара, как это имеет место в случае товара *Y*.

Кривизна изокванты измеряется эластичностью замещения.

Пример 10.1

Эластичность замещения между трудом и капиталом в проиводстве товара *X* рассчитывается следующим образом. В точке *c* соотношение K/L = 3, в точке *a* соотношение K/L = 1/3. Изменение этого соотношения при движении от точки *c* к точке *a* составляет Δ = 3 – 1/3 = 8/3. Таким образом, числитель формулы составит 8/3/3 = 8/9. Наклон изокванты товара *X* составляет 2 в точке *c* и 1/2 в точке *a*. Изменение этого соотношения Δ = 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 σ = 8/9/3/4 = 1,19. Аналогичным образом рассчитывается эластичность замещения между точками *d* и *b* для товара *Y*, которая составит σ = 0,58. Поскольку 1,19 > 0,58, факторы производства товара *X* обладают большей эластичностью замещения, чем товара *Y*, а изокванта товара *X* характеризуется меньшей кривизной, чем изокванта товара *Y*. Большое различие в коэффициентах эластичности замещения (кривизне изокванты) является причиной инверсии факторов производства.

Эмпирические исследования теории инверсии факторов производства показали, что этот феномен безусловно имеет место, однако встречается довольно редко. В тех случаях, когда инверсия налицо, инструменты анализа торговли, основанные на теории соотношения факторов производства, неприменимы, и она может считаться одним из объяснений парадокса Леонтьева. Теория инверсии факторов производства объясняет торговлю со стороны предложения.

@ Эластичность замещения (elasticity of substitution) – коэффициент, показывающий пропорцию замены одного фактора на другой в производстве определенного товара по мере изменения относительной цены факторов производства.

Коэффициент эластичности замещения может вычисляться как отношение процентного изменения соотношения затрат капитала и труда к процентному изменению относительной цены факторов производства:

$$\sigma = \frac{\dfrac{\Delta(K/L)}{K/L}}{\dfrac{\Delta(w/r)}{w/r}}.$$

Чем больше разница в эластичности замещения между факторами производства в производстве каждого из товаров, тем выше вероятность инверсии факторов производства (*пример 10.1*).

ИНВЕРСИЯ ИНТЕНСИВНОСТИ СПРОСА

Теорией, объясняющей парадокс Леонтьева со стороны спроса, является теория инверсии спроса. Теория Хекшера–Олина исходила из предпосылки идентичности вкусов и предпочтений в торгующих странах. А что если они различны? Американский ученый Э. Лимер предложил идею инверсии спроса[1]. Допустим, что страны предпочитают потреблять те товары, для производства которых они обладают наибольшим количеством факторов производства.

@ Инверсия спроса (demand reversal) – ситуация, при которой благодаря зна-

[1] *Leamer E.E.* Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence. Cambridge, MA, 1984; The Leontief Paradox reconsidered // *Journal of Political Economy*. 1980. June. P. 495–503.

чительному внутреннему спросу страна импортирует товары, для производства и экспорта которых она относительно лучше обеспечена факторами производства по сравнению с ее торговыми партнерами.

Такая ситуация может возникнуть в случае высокого внутреннего спроса на товар, который будет экспортироваться в соответствии с теорией Хекшера–Олина. Например, из-за высокого внутреннего спроса в капиталообеспеченной стране *A* на капиталоемкий товар *X* его относительная цена до открытия торговли может оказаться выше, чем на мировом рынке. В результате после открытия торговли эта страна вместо того, чтобы экспортировать капиталоемкий товар, начнет его импортировать, поскольку за рубежом он стоит дешевле. Одновременно страна *A* будет экспортировать трудоемкий товар *Y* для производства которого она относительно хуже обеспечена факторами производства. Такое положение полностью противоречит теореме Хекшера–Олина, которая не может объяснить международную торговлю в условиях инверсии спроса. В этом случае теорема не соблюдается, поскольку в соответствии с ней страна должна производить и экспортировать (а не импортировать) товары, произведенные на основе относительно избыточных факторов производства. Однако эмпирические исследования показывают, что инверсия спроса встречается довольно редко.

ТРАНСПОРТНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Еще одно жесткое допущение, которое принято в теории международной торговли Хекшера–Олина, – отсутствие транспортных издержек на перемещение товаров между странами. Из этого допущения следует, что практически все товары являются торгуемыми, т.е. их выгодно экспортировать или импортировать.

Однако такое допущение явно не соответствует реальности: транспортные – или более широко определенные логистические – издержки существуют и могут составлять до 20% цены торгуемого товара. Наличие транспортных издержек разбивает все товары на торгуемые и неторгуемые. Торгуемые товары – товары, разница во внутренней цене которых в торгующих странах выше издержек на их перемещение между странами. Неторгуемые – товары, разница в цене которых в странах ниже издержек на их перемещение между странами, что делает международную торговлю такими товарами невыгодной.

По аналогии с теорией частичного равновесия в международной торговле рассмотрим торговлю товаром *X* между странами *A* и *B* сначала без учета транспортных издержек. В стране *A* цена товара *X* составляет 5 ден. единиц и при этой цене производится и потребляется 10 единиц (рис. 10.5а). В стране *B* этот же товар стоит 15 ден. единиц и производится и потребляется его 10 единиц (рис. 10.5б). Поскольку цена в стране *A* ниже, чем в *B*, производители страны *A* будут стремиться экспортировать этот товар в страну *B*, так же как потребители в стране *B* будут заинтересованы купить его в стране *A* дешевле, чем он стоит на внутреннем рынке. Цена международной торговли установится где-то в промежутке между ценой в каждой из стран. Пусть эта цена будет 10 ден. единиц. При такой цене в стране *A* спрос будет составлять 5 единиц товара, а предложение – 15. В стране *B*, напротив, спрос будет составлять 15 единиц, а предложение только 5. В результате страна *A* просто экспортирует 10 единиц товара в страну *B* по цене мирового рынка в 10 ден. единиц.

Теперь допустим, что транспортные издержки *T* на перевозку товара из одной

Рис. 10.5а

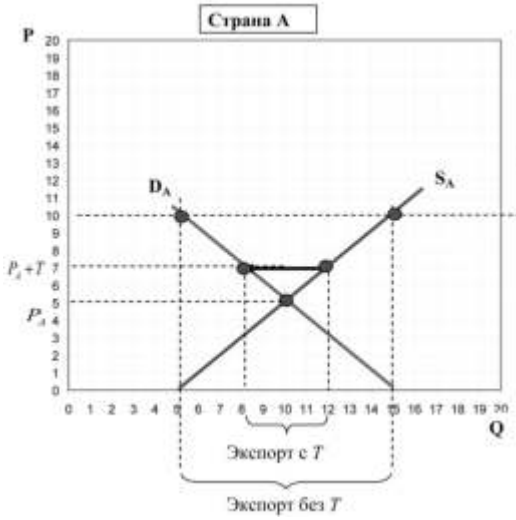
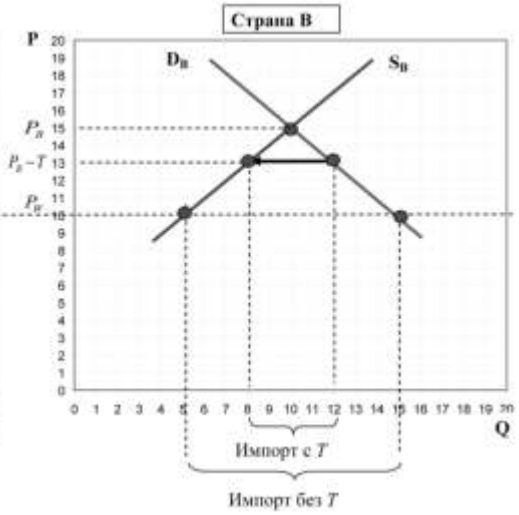


Рис. 10.5б



страны в другую составляют 2 ден. единицы. Эти издержки будут разделены между экспортером и импортером так, чтобы торговля оказалась сбалансированной. Цена внутреннего рынка страны-экспортера A составит $P_A + T = 7$ ден. единиц. Цена внутреннего рынка страны-импортера B составит $P_B - T = 13$ ден. единиц. При наличии транспортных издержек экспорт страной A и соответственно импорт страны B сократятся до 4 единиц товара. Распределение бремени транспортных издержек зависит от соотношения эластичности спроса и предложения на товар в каждой из стран. Страна с более низкой эластичностью понесет основную долю транспортных издержек.

С точки зрения теории Хекшера–Олина присутствие транспортных издержек означает, что даже при открытии торговли абсолютные и относительные цены товара X останутся различными в каждой из стран и, следовательно, выравнивания цен на факторы производства не произойдет. Если транспортные затраты больше разницы в цене товара в условиях отсутствия торговли, торговли вообще не будет, несмотря на то, что по теории Хекшера–Олина она должна иметь место, поскольку страны обладают разной относительной обеспеченностью факторами производства. Более того, и это справедливо не только для теории Хекшера–Олина, но и для теории сравнительных преимуществ в целом, снижение степени специализации товара, обладающего сравнительными преимуществами, приведет к падению объемов торговли и, соответственно, выгод от торговли как для производителя, так и потребителя.

РЕЗЮМЕ

1. Теория факторных преимуществ как основы международной торговли основана на ряде допущений. Если допущения соблюдаются, то и теория в целом работает – причиной международной торговли действительно является различная относительная обеспеченность стран факторами производства и разная

факторoемкость производимых товаров, которая лежит в основе сравнительных преимущество.

2. Ослабление некоторых (но не всех) исходных допущений теории Хекшера–Олина позволяет сделать следующие выводы:

a. В основе международной торговли могут лежать различия в относительных ценах на товары, которые возникают в силу разной обеспеченности стран специфическими факторами производства, причем в результате торговли увеличиваются доходы владельцев фактора, специфического для экспортных отраслей, и сокращаются доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом (теорема Самуэльсона–Джонса).

b. Теория соотношения факторов производства Хекшера–Олина не всегда подтверждается на практике: трудообеспеченные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталообеспеченные – трудоемкую (парадокс Леонтьева). Это может быть связано с различиями в определении факторoемкости товаров, наличием квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы, импортного тарифа, величиной транспортных издержек и другими факторами, которые могут использоваться как для подтверждения теории Хекшера–Олина, так и для ее отрицания.

c. К теории Хекшера–Олина нельзя подходить догматично: она может не соблюдаться, поскольку возможна инверсия факторов производства – ситуация, при которой один и тот же товар оказывается капиталоемким в капиталообеспеченной стране и трудоемким в трудообеспеченной стране.

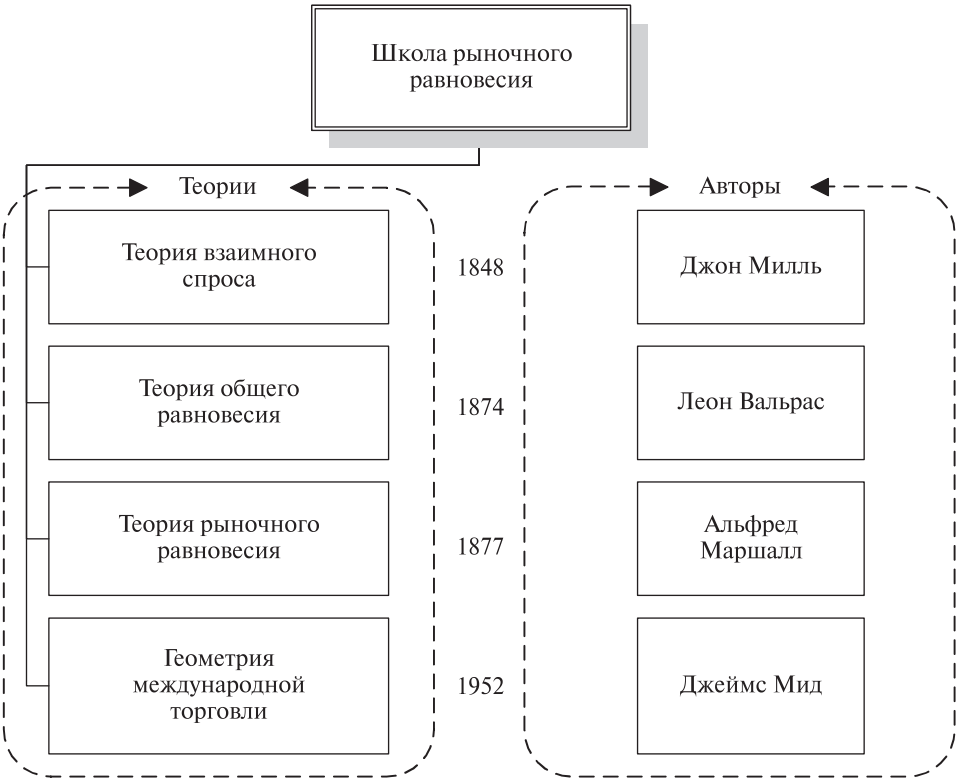
d. Теория Хекшера–Олина может не соблюдаться, поскольку возможна инверсия спроса – ситуация, при которой в силу сильного внутреннего спроса страна импортирует товары, для производства и экспорта которых она относительно лучше обеспечена факторами производства по сравнению с ее торговыми партнерами.

e. Наличие транспортных логистических издержек означает, что, несмотря на различия в обеспеченности факторами производства, в результате торговли цены товара останутся различными в каждой из стран и, следовательно, не произойдет выравнивания цены на факторы производства, и, если транспортные затраты больше разницы в цене товара в условиях отсутствия торговли, ее вообще может не быть, вопреки теории Хекшера–Олина.

Глава 11

РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Выигрыш от торговли
Излишек потребителя
Излишек производителя
Кривые взаимного предложения
Общее/международное равновесие
Правило торгуемых/неторгуемых товаров
Реальный обменный курс

Простое распространение на международную торговлю анализа баланса торговли на основе соотношения спроса и предложения на внутреннем рынке дает две важные модели, которые можно использовать для анализа внешней торговли и торговой политики, – модели частичного и общего равновесия на международном рынке. Визуально основные идеи рыночной теории равновесия выражаются графически с использование небазового графика экономической теории – пересечения кривых спроса и предложения, показывающих равновесную цену и количество товара, которое будет продано на рынке в условиях совершенной конкуренции.

ИСТОРИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

Использование диаграммы в международной экономике имеет непростую историю. Особенно это видно на примере основного графика экономики, так называемого «креста Маршалла», графиков спроса и предложения, точка пересечения которых определяет равновесную рыночную цену и количество (*биографическая вставка 11.1*). Этот график также называют «ножницами Маршалла» честь знаменитого английского экономиста Альфреда Маршалла, который сначала в 1879 г., а затем в 1890 г. представил этот график в сноске 19 к первой главе пятой книги своего главного труда «Принципы экономической науки». Проанализировав цену спроса и цену предложения, Маршалл определил цену равновесия, которая представляет собой точку пересечения кривых спроса и предложения. Отрицательный наклон кривой спроса он связал с убывающей предельной полезностью в потреблении, а положительный наклон кривой предложения с возрастающими издержками производства. Полезность и издержки одинаково значимы, и спор по поводу цены аналогичен, по выражению Маршалла, спору о том, «разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц». С тех пор график пересекающихся кривых спроса и предложения стали называть «ножницами Маршалла» или «крестом Маршалла».

На экономическую науку крест Маршалла произвел воистину магическое воздействие. Экономисты перестали излагать свою аргументацию изящной философской прозой и стали чертить графики, описывая их словами. На протяжении конца XIX – первой трети XX в. ученые (математики, логики, философы, статистики), занявшиеся экономикой, все же удерживались от перевода своей аргументации на графический язык. Ни У. Джевонс в «Теории политической экономии»[1] 1871 г., ни Ф. Эджворт в своей «Математической физике»[2] в 1881 г., ни В. Парето в «Курсе политической экономии»[3] 1897 и 1906 гг. особенно не прибегают к графикам, используя в основном язык математических символов.

Но где-то в середине 1930-х гг. «джинн был выпущен из бутылки», и графики наполнили экономические тексты. Трудно сказать, что послужило первым толчком.

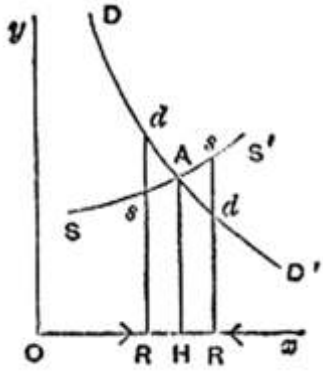
---

[1] *Jevons W.* The Theory of Political Economy // На русском языке книга опубликована в 1905 г. под названием «Политическая экономия». – СПб.: Народная польза.

[2] *Edgeworth F.* Mathematical Psychics: An essay on the application of mathematics to the moral sciences, 1881.

[3] *Pareto V.* Cours d'économie politique (1897) и Manuale di economia politica con una introduzione alla scienza sociale (1906) // На русском языке не публиковались.

Биографическая вставка 11.1



Альфред Маршалл (1842–1924) и его график рыночного равновесия, 1879

Известный английский экономист. Окончил Кембриджский университет, проявив большие способности к математике. Преподавал в том же университете политэкономию, 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 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 международной экономики включают создание теории 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 Кейнс, который сказал о Маршалле: «Он продемонстрировал самое главное и фундаментальное из того, чем обязательно должен быть одарен экономист, – он был одновременно выдающимся историком и математиком, занимался частным и общим, временным и вечным».

Возможно, это работы по экономике несовершенной конкуренции Дж. Робинсон[1] и Э. Чемберлена[2], одновременно опубликованные в 1933 г. Они ввели известные нам сегодня графики монополии и монополистической конкуренции. Хотя непосредственно последовавшие за ними наиболее известные труды по общей экономической теории «Общая теория занятости, процента и денег»[3] Дж. Кейнса 1936 г. и «Основы экономического ана-

[1] *Robinson J.* The Economics of Imperfect Competition London. – McMillan, 1933; *Chamberlin E.* The Theory of Monopolistic Competition. – Cambridge: Harvard University press, 1933.

[2] *Chamberlin E.* Theory of Monopolistic Competition: A Re-Orientation of the Theory of Value, 1933.

[3] *Keynes J.* The General Theory of Employment, Interest and Money, 1936 // Русское издание: Джон Мейнард Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. – The Selected Works: Эксмо, 2007.

лиза» П. Самуэльсона[1] 1947 г. вообще не содержали диаграмм.

Вклад Маршалла заключался в том, что хотя диаграммы использовались в академических текстах, они почти сразу же появились в учебниках. Тот же Самуэльсон буквально на следующий год после чисто математических «Основ экономического анализа» опубликовал книгу «Экономика: вводный анализ»[2], которая во многом стала основой известного всем учебника по экономике и содержала множество графиков. В том числе и так называемый «крест Маршалла».

Парадокс заключается в том, что не Маршалл придумал этот крест. По меньшей мере шесть ученых за 40 лет до него использовали этот же способ графического представления спроса и предложения. При этом четверо из них не знали о работах друг друга, а двое вообще жили и публиковались в одно и те же время в Париже (*исторический контекст 11.1*).

Исторический контекст 11.1

Но начнем по порядку. История экономики, которая ведет отсчет от древних греков, фактически начинается только с середины XVIII в. Математика к тому времени была уже хорошо развита. Веком раньше Декарт уже ввел в математику прямоугольную систему координат. Чуть позже Ньютон заложил основы математического анализа, Лейбниц ввел понятие функции, а Эйлер – ее современное определение. Однако до середины XIX в. никому из экономистов и в голову не приходило использовать графики. Большинство из них, будучи еще и выдающимися философами, вполне обходились прозой для объяснения даже самых сложных экономических примеров. В работах Юма, Кантильона, Сея, Смита, Рикардо, Мальтуса, Сисмонди, Милля никаких графиков нет.

Использование графиков в экономике началось в 1838 г. Год был не особенно примечательным. Российский архитектор Тон начал строительство Большого Кремлевского дворца в Москве, немецкий астроном Бессель впервые точно измерил расстояние до одной из неподвижных звезд, во Франции родился будущий автор «Кармен» композитор Бизе, на черноморском побережье возник город-курорт Ялта. В том же году Антуан Курно, философ и математик, ректор Академии французского города Гренобль, неожиданно увлекся экономикой, и настолько серьезно, что опубликовал целое «Исследование математических принципов теории богатства». Судьба этой книги была примечательной: не было продано ни одного экземпляра! Еще бы! Автор посмел излагать экономику не в изысканной прозе философов-экономистов, а стал рисовать графики и выписывать формулы (рис. 11.1)[3]! Это немедленно сделало книгу недоступной для понимания подавляющим большинством читателей. Даже те, кто интересовался экономикой, ее не покупали. Поэтому только через 30 лет выяснилось, что Курно был первым, кто начертил кривые спроса и предложения, рассчитал эластичность спроса по цене, определил цену, при которой величина спроса достигает максимума, графически проанализировал воздействие налога на цену, а также специально изучил случай монополии. Ошеломленный коммерческой неудачей своей книги, Курно все же нашел силы написать еще два экономических сочинения, в которых ради популяризации своих идей почти не использовал формул. Не показал он также и стабильности

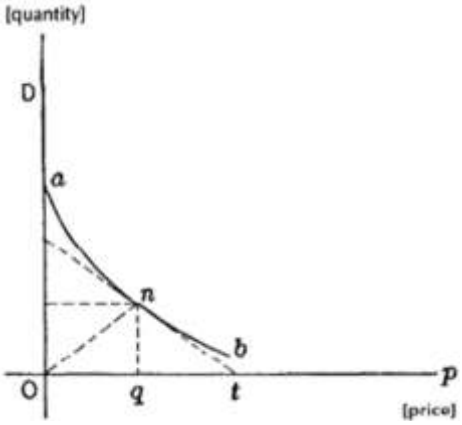
[1] *Samuelson P.* Foundations of Economic Analysis, 1947 // Пер. на рус.: Основания экономического анализа. – Петербург: Экономическая школа, 2002.

[2] *Samuelson P.* Economics: An Introductory Analysis, 1948.

[3] *Cournot A.* Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth, 1838. Reprint. – N.Y: Kelley Reprints, 1960.

Рис. 11.1

Антуан Курно (1801–1877) и его график кривой спроса, 1838



рыночного равновесия в точке, где график спроса пересекает график предложения.

Через три года после него это сделал немецкий экономист Карл Рау. В 1841 г., будучи уже автором уже трижды переиздававшегося учебника политической экономии[1], он неожиданно включил в четвертое издание графическое приложение[2]. Это был график спроса и предложения, в котором четко было показано, что при превышении спроса над предложением возникает дефицит, а при превышении предложения над спросом – излишек, и ни одно из этих состояний рынка не может быть стабильным.

Только при изменении под воздействием цен размеров спроса и предложения возможно достижение стабильного рыночного равновесия в точке пересечения графиков спроса и предложения. Однако ни Курно, ни Рау не увидели в кривой спроса того, что сегодня называется законом спроса и убывающей предельной полезностью потребления, которые кажутся совершенно очевидным.

Это можно найти в графиках француза Жюля Дюпюи, который вообще был не экономистом, а инженером-железнодорожником. Живя одно время в Париже одновременно с Курно, Дюпюи, похоже, не был знаком ни с ним, ни с его графиками. Он не читал по-немецки и не знал работ Рау. В результате через шесть лет после Курно и через три года после Рау, в 1844 г., Дюпюи совершенно самостоятельно начертил график спроса. Кроме того, в статье «О мере полезности гражданских сооружений»[3] он вывел сразу два закона спроса (рис. 11.2)! Первый гласил, что кривая спроса имеет отрицательный угол наклона из-за сокращающейся предельной полезности потребления, поскольку каждая дополнительная единица потребленного товара или услуги приносит все меньше удовлетворения

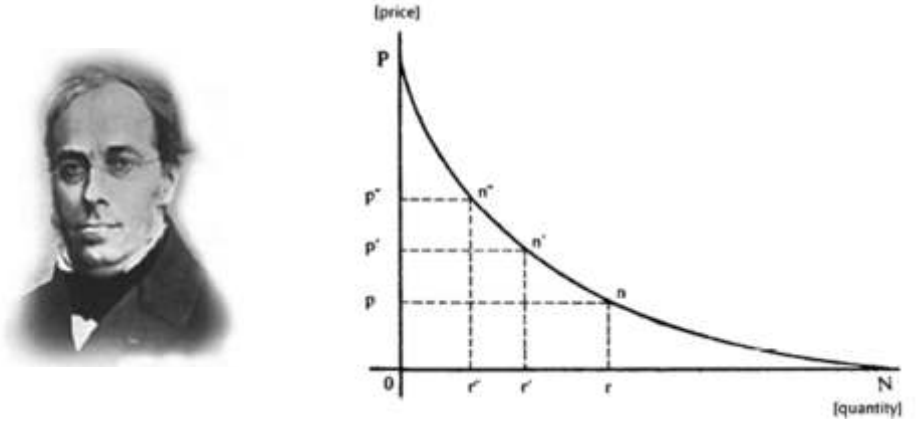
[1] *Rau K.H.* Lehrbuch der politischen Okonomie, 1841.

[2] Остальные графики и цитаты приведены по статье *Humphrey T.* Marshallian Cross Diagrams and Their Uses Before Alfred Marshall // Federal Reserve Bank of Richmond Economic Review. – 1992. March–April. P. 3–23.

[3] *Dupuit J.* On the Measurement of the Utility of Public Works, 1844, Annales des ponts et chaussées.

Рис. 11.2

Жюль Дюпюи (1804–1866) и его график закона спроса, 1844



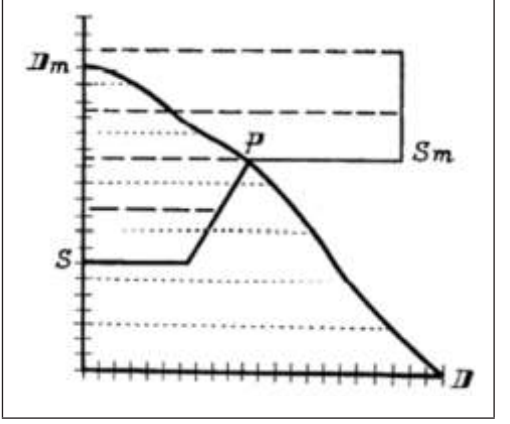
потребителю, потребности которого насыщаются.

Второй закон спроса объяснял выпуклую в начале координат форму кривой спроса. Он гласил, что снижение цены на каждую единицу приводит каждый раз к большему увеличению спроса и большему росту количества продаваемого товара. Описав подробно кривую спроса, Дюпюи ничего не сказал о кривой предложения и рыночном равновесии как таковом.

Сделал это через 19 лет после него немецкий математик и экономист Ханс Мангольдт, автор теории предпринимательской прибыли. В 1863 г. в книге «Элементы политической экономии»[1] он использовал оригинальный геометрический аппарат для анализа цен. Мангольдт был знаком только с работами своего соотечественника Рау и даже цитировал его, но, похоже, не знал об опубликованных до него трудах французов – Курно и Дюпюи и заново представил графически баланс спроса и предложения (рис. 11.3).

Рис. 11.3

Спрос и предложение по Мангольдту (1863)



Мангольдт также впервые графически представил кривые спроса и предложения различной формы в зависимости от того, относятся ли они к краткосрочному или долгосрочному периоду, а также кривые, показывающие различную эластичность спроса и предложения по цене. Казалось бы, геометрический аппарат для анализа спроса и предложения был уже создан, причем независимо и параллель-

[1] *Mangoldt Hans Karl Emil von*. Grundriss der Volkswirtschaftsleher, 1863.

но в Германии и во Франции, и должен был бы войти в стандартный инструментарий экономического анализа.

Этого не произошло в силу случая, который, кроме как несчастным, не назовешь. После смерти Мангольдта его издатель при переиздании репринта книги в 1871 г. просто стер из нее все графики на том основании, что, как свидетельствует историки, для него было «совершенно непостижимо, чтобы графики и математические формулы могли помочь понять экономические законы». К началу 1870-х гг. результат распространения графических иллюстраций экономических законов и понятий был плачевным. Во Франции книгу Курно вообще никто не читал, поскольку ее не покупали из-за сложности, а статью инженера-железнодорожника Дюпюи экономисты-философы просто не заметили. В Германии учебник Рау тридцатилетней давности был уже библиографической редкостью, а переиздание учебника Мангольдта просто вышло в урезанном виде, без графиков. Не следует также забывать, что распространению идеи препятствовали и языковые барьеры, поскольку труды печатались по-французски во Франции и по-немецки в Германии и редко переводились. Например, первый английский перевод книги Курно вышел черед 60 лет после ее публикации, а графики Мангольдта были обнаружены в первом издании его книги спустя только 33 года.

Однако идея графического представления экономических понятий уже вот-вот должна была появиться. Свое слово должны были сказать англичане, экономическая наука которых имела к тому времени глубокие корни и была представлена несколькими поколениями выдающихся мыслителей. Однако первым из англичан использовал графики опять-таки не экономист. Это был инженер Флеминг Дженкин, изобретатель канатных дорог, а также подводных телеграфных кабелей, применяемых и сегодня, в том числе и в Интернете. В статье «Графическое представление законов спроса и предложения» (1870)[1] он представил практически законченную теорию спроса и предложения десятком графиков. При этом Дженкин не знал ни французского, ни немецкого языков и, скорее всего, не был знаком с работами Курно и Дюпюи, с одной стороны, и Рау и Мангольдта, с другой. Более того, он вообще не имел экономического образования, хотя и самостоятельно изучал фундаментальный труд своего выдающегося соотечественника Дж.Ст. Милля «Основы политической экономии», который к тому времени был главным учебником экономики в Англии. В нем Милль, кстати, также выдающийся философ и логик, вполне обошелся элегантной прозой для изложения основ экономической теории (правда, для этого потребовались четыре тома), использовал многочисленные числовые примеры, но ни одного графика.

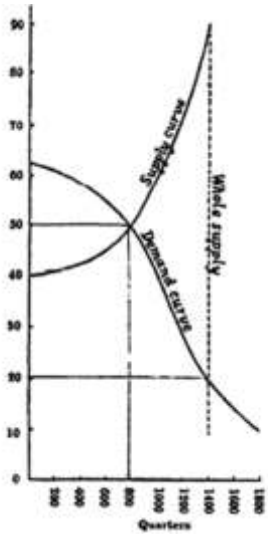
Дженкин решил по-своему и изложил азы рыночной экономики так, как ему было проще и понятнее, с помощью графиков. Статья заняла всего несколько страниц, но в ней было практически все: графики спроса и предложения, краткосрочный и долгосрочный периоды, определение равновесной цены и количества, демонстрация стабильности рыночного равновесия, влияние налогов на уровень благосостояния, равновесие на рынке товаров и факторов производства (труда), определение равновесной зарплаты, излишки производителя и потребителя (рис. 11.4).

После статьи Дженкина, которую поначалу мало кто из профессиональных экономистов заметил, началась настоящая борьба за право считаться первооткрывателем пересекающихся графиков спроса и предложения. Альфред Маршалл, который знал книгу Курно, но не знал о статье Дженкина, считал, что это

[1] *Jenkin F.* On the Graphical Representation of Supply and Demand, 1870.

Рис. 11.4

Флеминг Дженкин (1833–1885) и его график рыночного равновесия (1870)



сделал он, поскольку уже в 1868 г. читал лекции по экономике в Кембридже и, по его словам, использовал графики. По слухам, статью Дженкина показал Маршаллу Дж. Кейнс после одной из его лекций с использованием графиков. «Я никогда не забуду его разочарования», – писал позже Кейнс. «Он подрезал меня» (*he scooped me*), – якобы обронил в сердцах Маршалл, использовав хлесткий английский глагол *to scoop*, который означает в числе прочего «сорвать куш», «сковырнуть», «выскоблить».

Швейцарский экономист Леон Вальрас, которого считают родоначальником современной математической экономики, также до Маршалла нарисовал пересекающиеся графики спроса и предложения и в деталях объяснил установление рыночного равновесия[1]. Называя кривую спроса кривой покупок, а кривую предложения – кривой продаж, Вальрас потратил большую часть своего объемного труда, чтобы математически доказать, что при росте цен спрос сокращается, а при падении – увеличивается и как устанавливается равновесная рыночная цена путем итеративного процесса, который он называл нащупыванием (рис. 11.5).

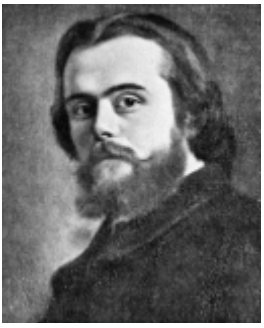
Вальрас, который считается одним из родоначальников теории маржинализма, был хорошо знаком с трудами Курно, Дюпюи и Рау, много их цитировал, использовал их графический аппарат. Он даже дополнил свой труд приложением под названием «Геометрическая теория определения цен».

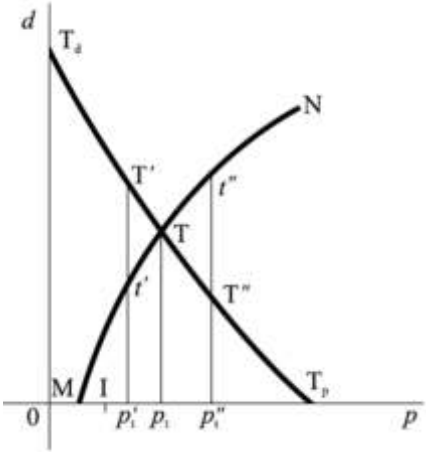
Еще один основоположник маржинализма, Уильям Джевонс, также пытался участвовать в соревновании по графическому представлению спроса и предложения, заявив, что он первым использовал этот график в лекции, прочитанной еще в 1863 г. – за 7 лет до Дженкина и за 11 до Вальраса.

[1] *Walras L.* Elements d'economie politique pure: Ou, Theorie de la richesse sociale, 1874 // Пер. с рус.: *Леон Вальрас.* Элементы чистой политической экономии, 1874. – М.: Изограф, 2000.

Рис. 11.5

Леон Вальрас (1834–1910) и его график рыночного равновесия (1874)





Вполне вероятно, что это так. Однако не Маршалл и Джевонс первыми опубликовали основной график экономики. По меньшей мере шесть исследователей до них уже его использовали. Однако одно дело – выдвинуть идею и даже опубликовать ее, другое – добиться ее признания и последующего использования. Это сделал Альфред Маршалл в трудах «Чистая теория внешней торговли» и «Чистая теория внутренней стоимости», написанных в 1875–1879 гг., но опубликованных намного позже, и в 1890 г. в фундаментальном труде «Принципы экономической науки»[1], который стал основным учебником экономики на несколько десятилетий вперед.

Маршалл начал активно использовать графики для иллюстрации «чистой теории» (*pure theory*), в данном случае внутренней и внешней торговли. Он полагал, что функция чистой теории – сделать однозначные выводы из однозначных гипотетических предпосылок. Для серьезного описания чистой теории, по мнению Маршалла, необходимо использование математического анализа (*calculus*) – разделов математики, посвященных исследованию функций и их обобщений методами дифференциального и интегрального исчислений. Однако большинство тех же результатов, которые можно получить с помощью инструментов математического анализа, можно получить и с помощью диаграмм. Они будут не настолько точны, как результаты, полученные путем дифференциально-интегрального вычисления, но зато наглядны. Диаграммы представляют визуально на карте основные силы, которые влияют на экономические процессы, и обращают тем самым внимание на те из них, которые заслуживают изучения с использованием инструментом математического анализа. «Метод диаграмм может быть использован каждым, кто способен понять логический ход мыслей, даже если он не знает математики»[2].

[1] *Маршалл А.* Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1993.

[2] *Marshall A.* The Pure Theory of Foreign Trade. First published 1879. – Clifton, Augustus Kelley Publishers, 1974. P. 5.

Вот что писал Дж. Кейнс в статье, посвященной обобщению его научного и жизненного пути[1]:

«Маршалл работал над созданием обобщенной системы графического анализа, которую он предал гласности в своих докладах о «Чистой теории внешней торговли и внутренней стоимости продукции». Они, очевидно, были в существенной мере завершены в 1873 г.

Разработанные Маршаллом математические и графические методы анализа в экономической теории отличались такой убедительностью, ясностью и научной строгостью и вышли так далеко за рамки «чистых идей» его предшественников, что мы вполне вправе считать его основателем современной графической экономической науки, конструктором того тонкого и простого механизма, который обычно оказывает огромное влияние на умных начинающих экономистов и который все мы используем в качестве стимула – и средства самоконтроля – в наших интуитивных поисках и в качестве доступного справочного пособия для проверки результатов наших изысканий, но который обычно отходит на задний план, когда мы все глубже проникаем в тайны предмета исследования...

Маршалл как человек, который был в Кембридже отличником по математике и имел желание исследовать молекулярную физику, всегда, руководствуясь интеллектуальными или эстетическими мотивами, испытывал легкое презрение к несколько «поверхностным» обрывкам элементарной алгебры, геометрии и дифференциального исчисления, образующим математическую экономическую науку. В отличие от физики, например, подобные части голого скелета экономической теории, преподносимые в математической форме, весьма легковесны по сравнению с экономической интерпретацией сложных, недостаточно осознанных фактов реальной действительности и очень мало приближают исследователя к достижению полезных результатов...».

Однако Маршалл, начав с использования графических методов для экономического анализа, закончил тем, что сам в существенной мере их отверг. «Принципы экономической науки» написаны той же, иногда даже более изысканной, прозой, что и труды его предшественников экономистов-философов – Дж. Милля, А. Смита и др. Графики включены только в сноски и приложения. Правда, в результате некоторые сноски оказались длиннее страницы основного текста, а приложения – сопоставимыми по размеру с главами книги. В предисловии Маршалл отмечает: «Ход рассуждения в книге не связан с ними, и их можно было бы опустить, но, как показывает опыт, графики дают более четкое представление о многих важных положениях, без них это было бы затруднительно».

Видимо, Маршалл помнил печальный опыт Курно, труд которого из-за обилия графиков не имел успеха. Не желая его повторения, он, хотя и представил все основные графики, все же оговорился, что «существует много проблем чистой теории, которые всякий научившийся применять графики не станет излагать, пользуясь другими средствами». Кейнс добавил, что «такие графики должны, несомненно, входить в состав каждого повышенного курса экономической науки, и они должны быть доступны студентам в наиболее полной и четкой форме».

Наиболее законченную форму графическому анализу в международной экономике придал английский экономист и лауреат Нобелевской премии по экономике 1977 г. Дж. Мид. В 1952 г. он опубликовал «Геометрию международной торговли»[2], в которой проанализи-

[1] *Кейнс Дж.М.* Альфред Маршалл, 1842–1924 // На русском языке опубликована как введение к «Альфред Маршалл. Принципы экономической науки». – М.: Прогресс, 1993.

[2] *Meade J.* A Geometry of International Trade. London, Novello, 1952.

ровал международную торговлю, а также многие связанные с ней понятия платежного баланса, производства и торговой политики с точки зрения базовых графиков спроса и предложения, использованных Маршаллом. Примерно 50 диаграмм потребовали около 100 страниц объяснительного текста (рис. 11.6).

Рис. 11.6

Во введении Мид оговаривает, что его небольшая книга преследует лишь ограниченную цель – систематически изложить базовую технику геометрии, которая часто применяется в анализе теории торговли. Графики в книге являются лишь иллюстрацией того, как те или иные ситуации, возникающие в международной торговле, могут быть проанализированы с использованием графического аппарата.

Сегодня диаграммы – одна из основных иллюстраций в любом экономическом курсе и учебнике. Каждый из них начинается с детального изучения каждого элемента простенького графика двух пересекающихся прямых – «ножниц» или «креста» Маршалла (рис. 11.7).

Рис. 11.7

Как в старой, но вечной загадке про ножницы «два конца, два кольца, посередине – гвоздик», факторы, определяющие точку пересечения кривых спроса и предложения в «ножницах Маршалла», являются одной вечных загадок для экономистов и остаются в центре их исследований до сегодняшнего дня.

ЧАСТИЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Модель частичного равновесия обычно фокусируется только на рынке определенного товара или на нескольких тесно взаимосвязанных рынках. При этом принимается допущение, что связи анализируемого рынка с остальными рынками и, соответственно, их взаимное влияние настолько незначительны, что ими можно пренебречь. Поэтому модель частичного равновесия на рынке определенного товара наиболее применима, когда анализируется товар, имеющий важное значение для экономики некоторой страны, так что другие сектора экономики в целом сами зависят от соотношения спроса и предложения на рынке

этого товара. Для большинства ресурсо-экспортирующих стран модели частичного равновесия на рынке главного товара (нефти в Кувейте, бокситов в Гайане или какао в Кот д'Ивуаре) вполне достаточно и для анализа последствий мер внешнеторговой политики и, зачастую, экономики в целом.

Модель частичного равновесия обычно используется для изучения влияния последствий конкуренции между национальными производителями определенного товара и аналогичного импортного товара. Для разработки модели частичного равновесия необходимо принять несколько исходных допущений:

Во-первых, чтобы товар, производимый внутри страны, и импортируемый товар конкурировали друг с другом на внутреннем рынке импортирующей страны, они должны быть субститутами. Важно, однако, установить, до какой степени импортный товар может заместить национальный в потреблении. Если национальный и импортный товар – совершенные субституты, то рост (снижение) цены на национальный товар ведет к росту (снижению) спроса на импортный товар, а рост (падение) цены на импортный товар ведет к росту (падению) спроса на национальный товар. Только гомогенные товары (чаще всего сырьевые и продовольственные – нефть, газ, пшеница и пр.) могут считаться совершенными субститутами. Импортная пшеница и пшеница, выращенная внутри страны, полностью заменимы при выпечке хлеба. Эластичность замещения между совершенными субститутами составляет 1, и изменение в ту или другую сторону цены на национальный товар приводит к пропорциональному изменению спроса на импортный товар.

Если национальный и импортный товары являются несовершенными субститутами в потреблении, то воздействие на них изменения международных цен зависит от величины перекрестной эластичности спроса на национальный и импортный товары или от эластичности замещения. Обычно в этом случае принимается допущение Армингтона, означающее, что однотипные товары в международной торговле могут быть дифференцированы потребителем по стране их происхождения, или, что то же самое, одинаковые товары, произведенные в разных странах, являются несовершенными субститутами. Если Германия производит автомобили *BMW*, то немецкий потребитель в состоянии отличить их от импортных автомобилей *Lexus* японского производства, хотя по сути это один и тот же товар (автомобили, хотя и разных производителей, и их потребительские характеристики сопоставимы). Поэтому жители Германии не будут полностью замещать в потреблении национальные *BMW* на импортные *Lexus*, даже если относительная цена последних существенно ниже.

Во-вторых, является ли анализируемая страна в экономическом смысле большой или малой по отношению к остальному миру. Если анализируемая страна большая, то соотношение ее внутреннего спроса и предложения на товар оказывает влияние на его мировую цену, и тогда кривая предложения импорта имеет положительный наклон. Если анализируемая страна малая, ее спрос и предложение на определенный товар и его предложение не могут повлиять на мировые цены этого товара. Поскольку остальной мир по определению – большая страна, малая страна при импорте вынуждена покупать товар по мировым ценам, а при его экспорте довольствоваться ценой, которая установилась на этот товар на мировом рынке. За редким исключением, большинство стран являются малыми по отношению к остальному миру.

В рамках модели частичного равновесия установление равновесных цен и количества товара, которое будет характе-

ризовать торговлю конкретным товаром, происходит на основе соотношения спроса и предложения на него на мировом рынке. Если предположить, что мировой рынок состоит из своей страны *A* и остального мира, который может быть смоделирован как одна большая зарубежная страна *B*, можно построить диаграмму частичного равновесия, состоящую из трех сегментов. В левом представлена своя страна *A*, в правом – зарубежная страна *B* (остальной мир), в центральном – торговля между ними товаром *X*. По горизонтальной оси во всех случаях откладывается количество товара *Q*, по вертикальной может откладываться либо его цена P_X, либо его относительная цена $\frac{P_X}{P_Y}$ по отношению к цене товара *Y*. Просто цена обычно используется при анализе воздействия мер торговой политики, применяемых в отношении конкретных товаров, на доходы бюджета, излишки производителей и потребителей. Относительная цена – при анализе частичного равновесия в международной торговле на основе теории сравнительных преимуществ.

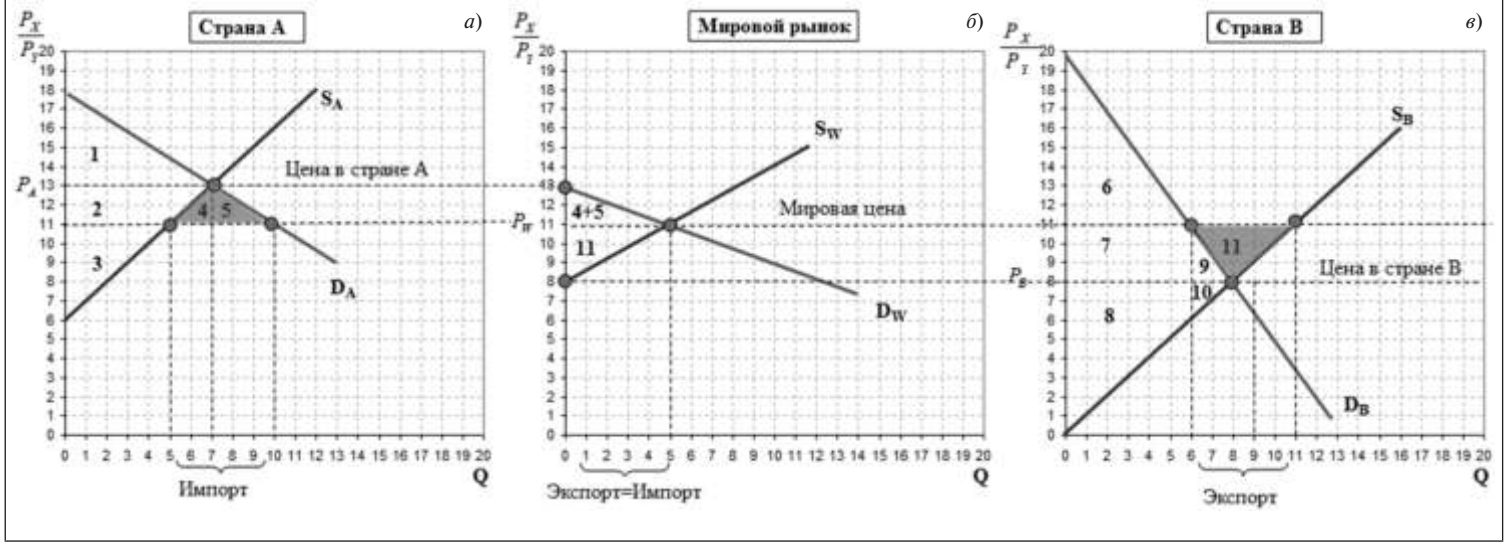
Если исходить из предпосылки баланса спроса и предложения, то графически понятия экспорта и импорта можно представить так, как показано на рисунке 11.8*а*, *б*, *в*. Представим, что страны *A* и *B* независимо друг от друга производят и потребляют один и тот же товар *X*. Его цена – P_X, цена относительно цены второго товара *Y* составляет $\frac{P_X}{P_Y}$. В стране *A* на основе внутреннего спроса и предложения цена товара составляет P_A, тогда как в стране *B*, которая может рассматриваться как остальной мир по отношению к стране *A*, – P_B. Без торговли количество продаваемого товара и его цена в каждой из стран определяются балансом спроса и предложения.

Поскольку данный товар относительно дороже в стране *A*, чем в стране *B*, следовательно, стране *A* выгодно его импортировать из страны *B*, снижая его закупки на внутреннем рынке, а стране *B* выгодно его экспортировать в страну *A*. Из-за различия в относительных внутренних ценах между странами у страны *A* при любой цене товара ниже, чем P_A, на него возникает избыточный спрос. У страны *B* при любой относительной цене больше, чем P_B, возникает его избыточное предложение.

Страны устанавливают торговые отношения. Равновесная цена P_A в стране *A* показывает, что внутри страны спрос на товар точно равен предложению и нет необходимости его импортировать. Тем самым определяется точка на кривой спроса в двусторонней торговле на мировом рынке, показывающая максимальную цену, при которой импорта товара не будет. Для страны *B* равновесная цена P_B показывает, что в точке равенства спроса и предложения не будет никакого экспорта товара, поскольку она сама потребляет все, что производит. Тем самым определяется точка на кривой предложения на мировом рынке, показывающая минимальную цену, по достижении которой страна *B* не будет заинтересована в экспорте товара.

Поскольку в модели частичного равновесия существуют только две страны, количество товара, импортируемого страной *A*, должно соответствовать количеству товара, экспортированного страной *B*. Или, что то же самое, избыточный внутренний спрос в стране *A* должен быть равен избыточному внутреннему предложению страны *B*, т.е. графически импорт страны *A* равен экспорту страны *B*. Но поскольку количественно экспорт и импорт равны, то на графике торговли на мировом рынке они совпадут, определив новое рыночное равновесие, включая равновесную относительную цену P_W. Мировой спрос и предложение товара по этой цене определяются соответственно кривыми D_W и S_W.

Рис. 11.8. Частичное равновесие на рынке отдельного товара



Равновесие, возникающее в этой модели, стабильно. Если относительная цена мирового рынка почему-либо упадет ниже уровня P_W, то количественно спрос на импорт товара превзойдет его количество, имеющееся для экспорта, и цена вернется к прежнему мировому уровню. Если возникнет ситуация, когда цена мирового рынка по каким-то причинам поднимется выше уровня P_W, расширив тем самым экспорт свыше имеющегося импортного спроса на него, то ограниченность спроса понизит цену до прежнего мирового уровня.

На основе рассмотренного выше можно сделать следующие, более общие выводы:

- путем обмена на мировом рынке достигается международный баланс спроса и предложения на товары, экспортируемые и импортируемые странами;
- величина экспорта определяется размерами избыточного предложения товара, величина импорта – размерами избыточного спроса на товар;
- факт наличия избыточного предложения и избыточного спроса устанавливается в процессе происходящего на международном рынке сравнения относительных внутренних равновесных цен на одинаковые товары в различных странах;
- цена, по которой осуществляется международная торговля, находится между минимальной и максимальной относительными внутренними ценами равновесия, существующими в странах до начала торговли;
- изменение относительной мировой цены ведет к изменению количества экспортируемых и импортируемых товаров на мировом рынке, а изменение количества экспортируемых и импортируемых товаров приводит к изменению относительной мировой цены;
- доходы от экспорта используются для оплаты импорта, поэтому величина импорта ограничена доходами от экспорта;
- страны торгуют друг с другом одним и тем же товаром, в результате чего каждая из них получает выгоду, и потребители в каждой стране могут увеличить потребление товара при том, что его производство не увеличилось.

ВЫГОДЫ ОТ ТОРГОВЛИ

Страны вступают в торговлю, потому что им это выгодно. В случае, если страны специализируются на торговле теми товарами, в производстве которых они имеют сравнительное преимущество, возникает закономерный вопрос: как подсчитать, насколько выгодна такая торговля каждому из ее участников? Рассмотренная выше модель частичного равновесия позволяет ответить на этот вопрос.

@ ***Выигрыш от торговли (gains from trade)*** – это экономический эффект, который получают экономические агенты (потребители, производители и государство) в каждой из участвующих в торговле стран.

Выигрыш от торговли возникает в результате того, что страна в обмен на свои товары в состоянии получить больше необходимых ей иностранных товаров из-за рубежа, нежели у себя на внутреннем рынке, или такое же количество товаров, но по более низким ценам. Можно посмотреть на выигрыш от торговли с двух сторон: экономии затрат труда и увеличения потребления. Соответственно объяснение выигрыша от международной торговли идентично объяснению выигрыша от добровольного рыночного обмена, предложенного А. Маршаллом, с той лишь разницей, что продавец и покупатель находятся в разных странах. Оно

основано на понятиях излишка производителя[1] и излишка потребителя[2].

Рассмотрим торговлю товаром *X* между странами *A* и *B*. В стране *A* цена товара *X* составляет 13 ден. единиц, и при этой цене производится и потребляется 7 единиц. В стране *B* этот же товар стоит 8 ден. единиц, и производится и потребляется 8 единиц. Страна *B* имеет абсолютное преимущество в производстве товара *X*. Поскольку цена в стране *A* выше, чем в *B*, потребители будут стремиться импортировать этот товар дешевле из-за рубежа, так же как производители в стране *B* будут заинтересованы продать его за рубеж подороже, чем он стоит на их внутреннем рынке. Цена международной торговли установится где-то в промежутке между ценой в каждой из стран. Пусть она составляет 11 ден. единиц. При такой цене в стране А спрос будет 10 единиц товара, а предложение – только 5. В стране *B*, напротив, предложение товара возрастет до 11, а спрос будет только 6 единиц. В результате страна *A* просто импортирует недостающие 5 единиц товара из страны *B* по цене мирового рынка в 11 ден. единиц.

В результате торговли все стороны окажутся в выигрыше.

- *Излишек потребителя.* Без торговли излишек потребителя – разность между максимальной ценой, которую он был готов заплатить за товар, и ценой, которую он реально заплатил, – составлял площадь под кривой спроса, но над линией внутренней цены. В стране *A* – это площадь треугольника 1, а в стране *B* – треугольник 6 + 7 + 9. В результате торговли цена товара в стране-импортере *A* снижается. Потребители могут покупать больше подешевевшего товара, и их выигрыш, соответственно, возрастает до 1 + 2 + 4 + 5. В стране *B* ситуация обратная: экспорт товара означает, что его поставки на внутренний рынок сокращаются и соответственно растет внутренняя цена. Поскольку потребители вынуждены покупать товар по более дорогой цене, их выигрыш сокращается до размеров треугольника 6.

- *Излишек производителя.* Без торговли излишек производителя – разность между минимальной ценой, по которой он был готов продать товар, и ценой, за которую он реально его продал, – составлял площадь над кривой предложения, но под линией внутренней цены. В стране *A* – это площадь 2 + 3, а в стране *B* – площадь 8 + 10. В результате торговли цена товара в стране *A* снижается. Производители будут выпускать меньше подешевевшего товара, и их выигрыш, соответственно, сократится до площади 3. В стране *B* ситуация обратная: возможность экспорта товара по более высоким ценам по сравнению с внутренними позволит производителю увеличить его выпуск. В результате излишек возрастет до площади 7 + 8 + 9 + 10 + 11.

- *Чистый выигрыш от торговли.* Каждая страна состоит из потребителей и производителей. В стране *A* (стране-импортере) излишек потребителей в результате торговли возрос с 1 до 1 + 2 + 4 + 5, значит, их чистый выигрыш составил 2 + 4 + 5. Однако производители в этой стране остались в проигрыше. Излишек производителей сократился с 2 + 3 до 3, т.е. их чистая потеря составила площадь, равную фигуре 2. Поскольку выигрыш потребителей больше потери производителей, выигрыш от торговли страны в целом составит площадь треугольника 4 + 5. В стране *B* (стране-экспортере) излишек потребителей был 6 + 7 + 9, но сократился до 6, т.е. чистая потеря составила 7 + 9.

---

[1] *Излишек производителя (producer surplus)* – разность между минимальной ценой, по которой продавец был готов продать товар, и ценой, за которую он реально его продал.

[2] *Излишек потребителя (consumer surplus)* – разность между максимальной ценой, которую покупатель был готов заплатить за товар, и ценой, которую он реально заплатил.

Излишек производителей, напротив, был 8 + 10, а стал 7 + 8 + 9 + 10 + 11, т.е. чистый выигрыш производителей составил 7 + 9 + 11. Поскольку выигрыш производителей больше потери потребителей, выигрыш от торговли страны в целом составит площадь треугольника 11. Таким образом, чистый выигрыш в результате торговли для двух стран составит сумму площадей, равную 4 + 5 + 11.

• *Распределение выигрыша от торговли между странами.* Заметим, что физический объем импорта страны *A* точно равен объему экспорта страны *B*. Если величина *Q* одинаковая, то стоимостной объем экспорта и импорта ($Q \times P$) зависит только от цены *P*. Распределение выгод от торговли между странами определяется изменением их внутренних цен относительно мировой цены. В рассматриваемом примере в результате торговли цена товара *X* в стране *A* сократилась на 2 ден. единицы, а в стране *B* – выросла на 3 ден. единицы. Поэтому выигрыш от торговли страны *B* оказался больше, чем у страны *A*.

• *Перераспределение доходов в обществе.* В каждой из стран имеются производители и потребители товара *X*. В зависимости от того, какой это товар, потребителями и производителями могут быть как разные группы населения, так одни и те же. Если этим товаром является сталь, то импорт дешевой стали приведет к перераспределению доходов между лицами, занятыми в сталелитейной промышленности, и лицами, являющимся потребителями товаров из металла. Но если это автомобиль, то человек, работающий на автомобильном предприятии, может выиграть как потребитель, если купит более дешевый автомобиль, импортированный из-за рубежа, но проиграет как производитель, если его уволят в результате сокращения национального производства автомобилей. Торговля ведет к перераспределению доходов между различными группами населения, что всегда может быть неприемлемо с социальной точки зрения. В этом случае, несмотря на потенциальный выигрыш от торговли общества в целом, правительство может применять меры защиты особенно пострадавших в результате торговли групп населения.

Несколько важных выводов следуют из проведенного анализа:

• *С точки зрения потребителей.* В результате международной торговли потребители в стране-импортере выигрывают, поскольку получают возможность приобретать импортный товар по более низкой цене, чем до начала торговли. Потребители в стране-экспортере, напротив, проигрывают, поскольку рост внутренних цен, происходящий вследствие открытия торговли, заставляет их ограничивать потребление.

• *С точки зрения производителей.* В результате международной торговли производители в стране-импортере проигрывают, поскольку не выдерживают конкуренцию с импортными товарами и вынуждены сокращать производство. Производители в стране-экспортере, напротив, выигрывают, поскольку более высокие мировые цены стимулируют рост производства.

• *С точки зрения страны в целом.* Страна-импортер получит выгоду от международной торговли, поскольку выигрыш ее потребителей превышает потери производителей. Страна-экспортер получит выгоду от международной торговли, поскольку выигрыш ее производителей превышает потери потребителей.

• *С точки зрения распределения выигрыша от торговли между торгующими странами.* Обе страны выигрывают от торговли, но не в равной степени. Поскольку объемы экспорта и импорта равны, распределение выигрыша от торговли межу странами зависит только от из-

Пример 11.1

Предположим, что на основе соотношения спроса и предложения на сырье и оборудование ценовое соотношение между США и Россией составило 10 : 6. При этом Россия переключается на производство только сырья, а США – только оборудования. В результате получаем следующее:

Страны	Соотношение цен	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 : 7	0	60	–60	120	84	36
Мир	10 : 8	100	100	0	120	120	0
Выигрыш от торговли							
Россия	–	–	10	–	–	15	–
США	–	–	10	–	–	4	–
Мир	–	20	20	–	19	19	–

Источник: Самуэльсон П. Экономика. М., 1993. Т. 2. С. 234.

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), а 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 не имеет собственного производства. 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 получат 60 единиц сырья. В результате США получат 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).

менения относительных цен в каждой из них в результате торговли по отношению к мировой цене. Наибольший выигрыш получает та страна, чьи внутренние цены изменяются больше относительно мировой цены в результате открытия торговли.

• *С точки зрения перераспределения доходов в обществе.* Несмотря на рост благосостояния в стране в целом, международная торговля ведет к перераспределению доходов между группами населения. В основе перераспределительного эффекта лежит изменение в результате торговли альтернативной стоимости товаров внутри каждой из стран.

Анализ выигрыша от торговли справедлив и при наличии двух и более товаров. В этом случае выигрыш возникает в результате специализации каждой из стран на определенном товаре (*пример 11.1*).

ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ

Модели общего равновесия в международной торговле направлены на определение равновесных цен и количества товаров на всех рынках одновременно. Идея общего равновесия тесно связана с именем швейцарского экономиста Леона Вальраса, который рассматривал преимущественно закрытую экономику и предложил идею постепенного «нащупывания» равновесных цен на всех рынках одновременно.

В области международной торговли существуют несколько подходов к моделированию на основе идеи общего равновесия. Например, максимально достижимые размеры производства страны могут быть показаны кривой ее производственных возможностей. В результате открытия торговли общественная кривая безразличия смещается и потребляемый набор товаров оказывается на более высоко расположенной кривой, что означает рост потребления и, как следствие, благосостояния вследствие получения выигрыша от торговли. Эта модель, называемая иногда стандартной, была рассмотрена в предыдущем параграфе.

Часто используются еще два варианта модели общего равновесия. Первый основан на идее взаимного спроса Милля, развитой Маршаллом, который предложил ее графическую интерпретацию в знаменитом приложении *J* к своей второй по значимости книге «Деньги, кредит и торговля», написанной в последний период жизни в 1923 г.[1] Более подробную математическую интерпретацию теории взаимного спроса дал ирландский экономист Фрэнсис Эджуорт[2], оценка которым альтернативной стоимости не только на основе сравнения внутренних цен на товары в двух торгующих странах[3] (*биографическая вставка 11.2*) получила развитие применительно к теории международной экономики.

Наибольший вклад в это внес английский экономист Джеймс Мид (*James Meade*, 1907–1995), который первый и единственный изложил теорию международной торговли в графической форме в работе

[1] *Marshall A.* Money, Credit, and Commerce. – L.: Macmillan, 1923; *Appendix J.* Graphical presentation of some problems of international trade // Пер. с рус.: Вехи экономической мысли. Вып. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. С. 298–313.

[2] *Edgeworth F.* The Pure Theory of International Values // In *Papers Relating to Political Economy* Vol. 2. Section IV / Пер. с рус.: Вехи экономической мысли. Вып. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. ГУ ВШЭ, 2006. С. 314–336. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm.

[3] *Edgeworth F.* Mathematical Psychics: An essay on the application of mathematics to the moral sciences, 1881.

Биографическая вставка 11.1

Фрэнсис Эджуорт (Francis Edgeworth)
1845–1926

Ирландский экономист, лингвист и философ. Окончил Оксфордский университет по специальности «классическая литература». Обладая феноменальной памятью, знал наизусть поэмы Гомера, Вергилия и Мильтона. На выпускном экзамене 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 пошел 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 стал, однако, редактором 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.

«Геометрия международной торговли», изданной в 1952 г. В 1977 г. Мид разделил Нобелевскую премию по экономике с Бертилом Олином за исследование движения капиталов и мировой торговли[1]. Разрабатывая основы теории общего равновесия в международной торговле, Эджуорт и Мид использовали теорию взаимного спроса и цен Дж. Милля.

@ ***Кривые взаимного предложения (offer curves)***[2] – диаграмма, показывающая количество товаров, которое страна должна экспортировать, чтобы обеспечить свой импорт при различных относительных ценах, так, чтобы внешняя торговля оставалась сбалансированной.

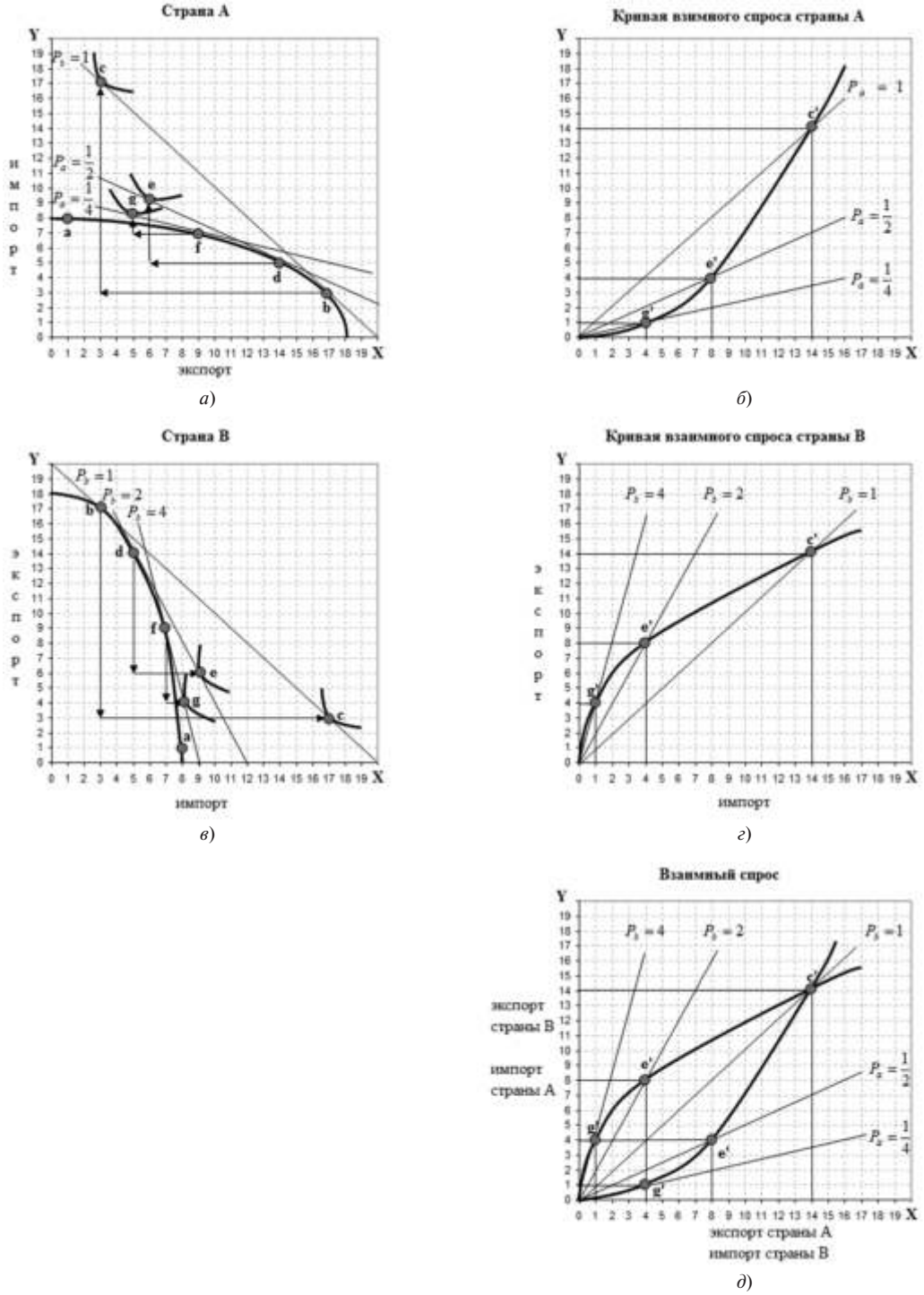
Кривые взаимного спроса определяет точное соотношение между физическим объемом экспорта и импорта, которое возникает в результате торговли или, что то же самое, желание страны экспортировать и импортировать при различных относительных ценах. Экспорт и импорт могут моделироваться как один репрезентативный товар сравнительного преимущества (товар X для страны A и товар Y для страны B) и состоять только из одного товара или всех товаров.

Для графической иллюстрации кривых взаимного предложения рассмотрим рисунок (11.9). Объем международной торговли, как было показано выше, есть разность между внутренним производ-

[1] *Meade J.* The Theory of International Economic Policy. – Vol. 1; The Balance of Payments. – 1951. Vol. 11 // Trade and Welfare. – L. & N.Y., 1955; A Geometry of International Trade. – L., 1952.

[2] Понятие *offer* означает в деловом английском языке оферту, или предложение. Чтобы отличить его от экономического понятия предложения (*supply*), понятие *offer curve* может переводиться как «кривая взаимного предложения».

Рис. 11.9


Страна А
Y
X
импорт
экспорт
$P_b = 1$
$P_a = \frac{1}{2}$
$P_g = \frac{1}{4}$
a
b
c
d
e
f
g
а)
Кривая взаимного спроса страны А
$P_g = 1$
$P_a = \frac{1}{2}$
$P_a = \frac{1}{4}$
c'
e'
g'
б)
Страна В
$P_b = 1$
$P_b = 2$
$P_b = 4$
экспорт
импорт
в)
Кривая взаимного спроса страны В
$P_b = 4$
$P_b = 2$
$P_b = 1$
г)
Взаимный спрос
экспорт страны В
импорт страны А
экспорт страны А
импорт страны В
д)

ством товара и его потреблением. Когда производство больше потребления, страна экспортирует, когда меньше – импортирует. Диаграммы в левом столбце (рис. 11.9*а*, *в*) уже знакомы из рассмотрения стандартной модели международной торговли. Диаграммы в правом столбце (рис. 11.9*б*, *г*, *д*) устанавливают взаимосвязь между объемами экспорта и импортом, поскольку товары *X* и *Y* можно рассматривать как наборы экспортных и импортных товаров.

Как и в стандартной модели, страна *A* в условиях отсутствия торговли производит и потребляет на уровне, соответствующем некоторой точке на ее границе производственных возможностей, например точке *a* (рис. 11.9*а*). После начала торговли ее потребление перемещается в точку *c*, поскольку страна обменивает товар своего сравнительного преимущества *X* на товар *Y*, в котором сравнительное преимущество имеет страна *B*. Чтобы выйти на уровень потребления в точке *c*, страна *A* экспортирует 14 единиц товара *X* стране *B* и импортирует из нее 14 единиц товара *Y*, при относительной цене $P_a = P_X/P_Y = 1$. Если перенести эту взаимозависимость между объемом экспорта и импорта страны *A* на отдельный график, то в результате получается точка c' на графике в правой колонке, показывающая необходимый для страны *A* объем экспорта товара *X* (14 единиц) для того, чтобы обеспечить желаемый ею же объем импорта товара *Y* (тоже 14 единиц) (рис. 11.9*б*). Точка c' является точкой взаимного спроса при относительной цене $P_a = 1$.

Если относительная цена будет иной, то объем экспорта и импорта также изменится. В данном случае при падении относительной цены до $P_a = 1/2$ страна *A* сможет экспортировать 8 единиц товара *X* взамен импорта только 4 единиц товара *Y*, что позволит ей потреблять в точке *e* (рис. 11.9*а*). Кривая безразличия, проходящая через эту точку, располагается все равно выше кривой безразличия в условиях отсутствия торговли, проходящей через точку *a*, что означает рост уровня потребления и, как следствие, благосостояния. Если перенести эту взаимозависимость между объемом экспорта и импорта (рис. 11.9*б*), то в результате получается точка e', показывающая необходимый для страны *A* объем экспорта товара *X* (8 единиц) для обеспечения желаемого ею же объема импорта товара *Y* (тоже 4 единицы). Точка e' является точкой на кривой взаимного спроса при относительной цене $P_a = 1/2$. Аналогично точка g' является точкой на кривой взаимного спроса при относительной цене $P_a = 1/4$. Найдя таким путем несколько точек взаимного спроса при различных относительных ценах, можно построить кривую взаимного спроса для страны *A*.

Кривая взаимного спроса страны *B* строится аналогичным способом, с той только разницей, что на горизонтальной оси будет отложена потребность страны *B* в импорте товара *A*, а на вертикальной – ее желание экспортировать для этого товар своего сравнительного преимущества *Y*. Как и прежде, чтобы выйти на уровень потребления в точке *c*, страна *B* продает 14 единиц товара *B* стране *A* и покупает у нее 14 единиц товара *X* при относительной цене $P_b = P_Y/P_X = 1$ (рис. 11.9*в*). В результате получена точка c' на графике в правой колонке, показывающая желаемый страной *B* объем экспорта товара *Y* (14 единиц) для обеспечения желаемого ею же объема импорта товара *X* (тоже 14 единиц) (рис. 11.9*г*). Точка c' является одной их точек на кривой взаимного спроса. Остальные точки кривой взаимного спроса для страны *B* выводятся аналогичным образом. Найдя таким путем несколько точек взаимного спроса при различных относительных ценах, можно построить кривую взаимного спроса и для страны *B* (рис. 11.9*г*).

Кривая взаимного спроса страны *A* выгнута в сторону горизонтальной оси (рис. 11.9*б*). Это свидетельствует о нали-

чии у страны относительного преимущества в производстве товара *X*. Кривая же взаимного спроса для страны *B* выгнута в сторону вертикальной оси. Это, в свою очередь, означает, что страна *B* имеет относительное преимущество в производстве товара *Y*. Чтобы побудить страну *A* экспортировать больше товара *X*, его относительная цена должна расти. Чтобы побудить страну *B* экспортировать больше товара *Y*, его относительная цена также должна расти. Для обеспечения общего равновесия экспорт товара *X* страны *A* должен быть равен импорту товара *X* страны *B* и импорт товара *Y* страной *A* должен быть равен экспорту товара *Y* страной *B*. Следовательно, кривые взаимного спроса можно совместить на одном рисунке 11.9*д*.

Кривые взаимного предложения, показанные на одном рисунке, определяют все основные параметры международной торговли (рис. 11.9*д*). Наклон лучей, исходящих из начала координат, представляет собой относительную цену, по которой осуществляется торговля между странами, координаты точек c', e', g' – точные количества товаров, экспортируемых страной *A* и импортированных страной *B*, при каждом уровне относительных цен. В результате возникает общее равновесие на международном уровне, поскольку спрос и предложение уравновешиваются на внутреннем и внешнем рынках каждого из двух товаров одновременно. Поскольку это репрезентативные товары, то равновесие на их рынке может рассматриваться как общее равновесие.

@ Общее/международное равновесие (general/international equilibrium) – одновременное уравновешивание спроса и предложения во внутренней и международной торговле (на внутреннем и мировом рынках).

Точка c' определяет точную относительную цену, по которой товары *X* и *Y* будут обмениваться в равных количествах (рис. 11.9*д*). При любой другой относительной цене (P = 4, P = 2, P = 1/2 или P = 1/4) количества товаров *X* и *Y*, которые страна *A* и страна *B* хотели бы экспортировать или импортировать, не будут одинаковыми. Импортный спрос превысит экспортное предложение или, напротив, предложение превысит спрос. Это заставит страны учесть взаимные потребности и продвинуться к цене равновесия. В нашем примере только экспорт 14 единиц товара *X* страной *A* и импорт такого же количества товара страной *B* по относительной цене, равной 1, обеспечивает равновесие на мировом рынке. Заметим, что найденные с помощью модели общего равновесия параметры торговли соответствуют параметрам, определенным нами с помощью стандартной модели международной торговли.

СТАНДАРТНАЯ МОДЕЛЬ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ

Стандартная модель общего равновесия[1] исходит из того, что в мире существуют три группы товаров – экспортируемые *E*, импортируемые *Z*, национальные неторгуемые, которые не экспортируются и не импортируются. Причем каждый товар – репрезентативный. Цены каждого их этих товаров обозначаются, соответственно, P_E, P_Z и P_D. Координат-

[1] *Dixit Avinash K., Norman Victor D.* Theory of international trade: a dual, general equilibrium approach. Welwyn: *Nisbet J.* Наиболее полно модель представлена в *De Melo J. and Robinson S.* Product differentiation and the treatment of foreign trade in computable general equilibrium models of small economies. *Journal of International Economics*, 1989. P. 47–67.

ная плоскость разделена на четыре квадранта (рис. 11.10).

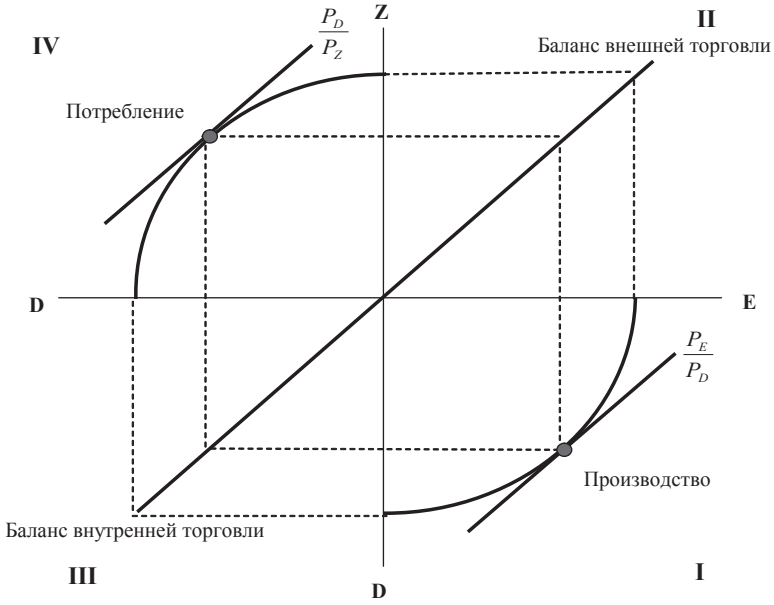
В квадранте I показано производство товаров национального неторгуемого товара D и экспортируемого товара E. Граница производственных возможностей выпукла от начала координат и показывает растущую норму трансформации при замещении в производстве одного товара другим. При допущении совершенной конкуренции страна производит комбинацию неторгуемых и экспортируемых товаров, что отражает точки касания границы производственных возможностей с линией относительных цен P_E/P_D. Чем выше это соотношение, тем больше товаров, производимых внутри страны, экспортируется.

В квадранте II представлен торговый баланс. Луч их начала координат определяет объем импорта товара Z, который может быть обеспечен при каждом объеме экспорта E. Это практически идея взаимного спроса Милля об определении доступного размера импорта определяется доходами, получаемыми страной от экспорта. В данном случае торговый баланс показан лучом в 45°, однако это необязательное условие: изменение относительных цен P_E/P_d повернет луч торгового баланса вокруг начала координат либо вверх, либо вниз, тогда как приток или отток капитала, который так же, как и экспорт, может использоваться для финансирования импорта, сдвинет всю линию вверх или вниз.

В квадранте III вертикальная ось показывает предложение неторгуемого товара исходя из комбинации торгуемых и экспортируемых товаров, расположенных на границе производственных возможностей в квадранте I, тогда как горизонтальная – спрос на неторгуемый товар на внутреннем рынке. Луч из центра координат – условие равновесия на внутреннем рынке неторгуемого товара.

В квадранте IV показано потребление, которое состоит из неторгуемых товаров, произведенных внутри страны, и импортного товара Z. Кривая выпуклая от начала координат – это граница потребительских возможностей. Комбинация нетор-

Рис. 11.10. Стандартная модель общего равновесия



гуемых и импортных товаров, который выберет потребитель, определяется его предпочтениями и стремлением максимизировать полезность потребления при существующем соотношении внутренних и импортных цен P_D/P_Z.

В стандартной модели общего равновесия возможности потребления зависят от национального производства, внешнеторгового баланса, баланса спроса и предложения на внутреннем рынке. Все три рынка, которые описывают любую экономику, должны находиться в одновременном равновесии, обеспечивая общее равновесие в экономике в целом.

Этот вариант модели общего равновесия имеет несколько ограничений. Во-первых, в соответствии с ним страны будут специализироваться на товаре своего сравнительного преимущества, однако определить масштабы специализации, как и географическую и товарную структуры торговли, не удастся. Во-вторых, модель основана на допущении о том, что потребители в состоянии дифференцировать идентичные товары по стране их происхождения, исходя из допущения Армингтона, что приводит к неполной специализации на товаре сравнительного преимущества. На практике, однако, это допущение может оказаться бесполезным – отличить хлеб, испеченный из украинской пшеницы, от хлеба, испеченного из австралийской, весьма сложно. В-третьих, модель не учитывает транспортных издержек и других препятствий в торговле, которые, правда, могут в нее быть включены в качестве расширения. Наконец, базовая модель имеет тот недостаток, что она описывает только статическое общее равновесие – недостаток, который также может быть преодолен с помощью соответствующих расширений.

МОДЕЛЬ ТОРГУЕМЫХ/НЕТОРГУЕМЫХ ТОВАРОВ

Частным случаем модели общего равновесия является модель торгуемых/неторгуемых товаров (ТНТ), которая чрезвычайно важна для понимания того, как внутреннее макроэкономическое равновесие зависит от внешнего.

Предположим, что первая страна производит и потребляет два товара – торгуемый и неторгуемый, для создания которых используется только один фактор производства – труд. Так, Q_T и Q_N – объем производства торгуемых и неторгуемых товаров, L_T и L_N – количество труда, используемое для производства торгуемых и неторгуемых товаров, и A_T и A_N – коэффициент предельной производительности при выпуске торгуемых и неторгуемых товаров, показывающий, что использование дополнительной единицы труда приводит к увеличению производства на A единиц (рис. 11.11*а*, *б*, *в*). Поэтому объем производства торгуемых товаров составляет $Q_T = A_T L_T$, а неторгуемых – $Q_T = A_T L_N$. Отсюда $L_T = Q_T/A_T$ и $L_N = Q_N/A_N$.

Предположим далее, что имеется только ограниченное количество труда, которое может использоваться в производстве торгуемых и неторгуемых товаров, и что труд используется целиком (существует полная занятость), т.е. $L = L_T + L_N$.

Подставив в это уравнение тождество полной занятости, полученное строкой выше, получаем следующее: $L = \frac{Q_T}{A_T} + \frac{Q_N}{A_N}$.

Далее, выразив производство неторгуемых товаров через производство торгуемых, получаем формулу границы производственных возможностей, показывающую максимальное количество неторгуемых товаров, которое можно произ-

вести, выпуская определенное количество торгуемых товаров: $Q_N = A_N L + \frac{A_N}{A_T} Q_T$.

Если все существующие трудовые ресурсы используются на производство торгуемых товаров, то тогда производство находится в точке (20,0) (рис. 11.11*a*). Если, напротив, все трудовые ресурсы брошены на производство неторгуемого товара, то тогда производство находится в точке (0,20). Прямая Q показывает все возможные комбинации производства торгуемых и неторгуемых товаров и является частным случаем кривой производственных возможностей.

Наклон прямой равен цене торгуемых товаров P_T, выраженной через цену неторгуемых товаров P_N, которую в модели ТНТ называют реальным обменным курсом, $e = P_T/P_N$.

@ ***Реальный обменный курс*** *(real exchange rate)* – соотношение цен торгуемых и неторгуемых товаров.

Заметим, что реальным обменным курсом обычно называется номинальный курс, скорректированный на темп инфляции. Соотношение между ценой торгуемых и неторгуемых товаров также может считаться реальным обменным курсом, поскольку цена торгуемых товаров внутри страны считается равной их цене на мировом рынке, а цена неторгуемых товаров отличается от их цены в других странах. В модели ТНТ соотношение цен торгуемых и неторгуемых товаров может аппроксимировать значение реального обменного курса.

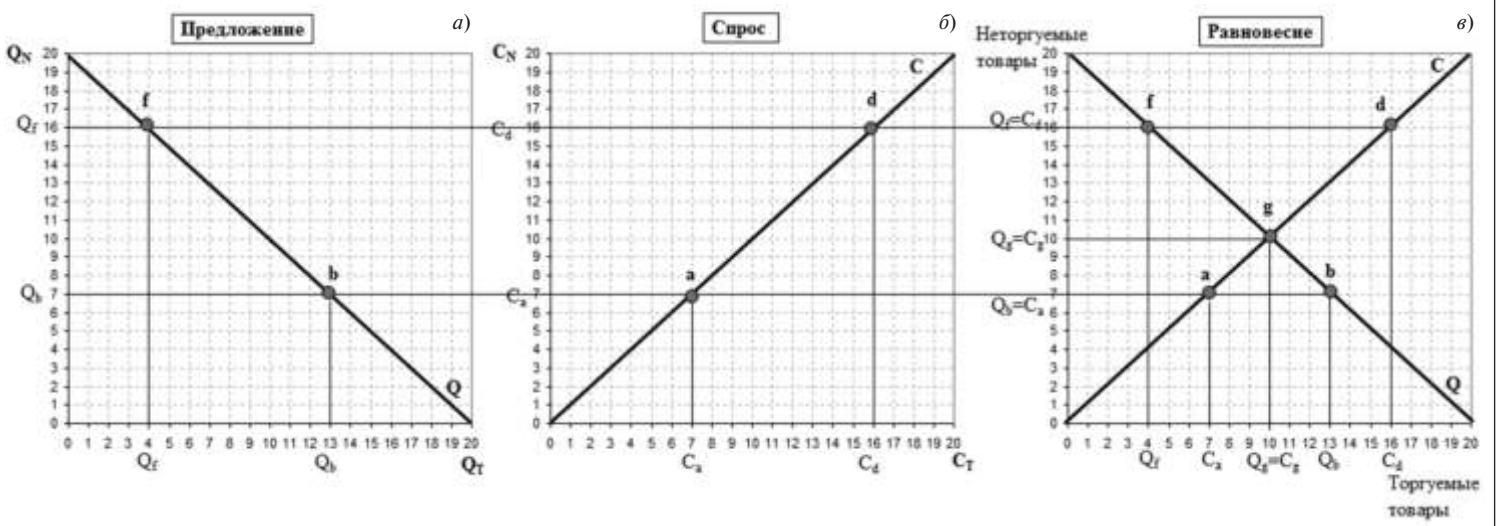
Если w – уровень зарплаты, то стоимость труда, необходимого для производства единицы торгуемого и неторгуемого товара, составит $P_T = W/A_T$ и $P_N = W/A_N$. Отсюда, реальный валютный курс – соотношение коэффициентов предельной производительности при производстве торгуемых и неторгуемых товаров $e = P_T/P_N = A_N/A_T$.

Рассмотрим теперь модель со стороны спроса (рис. 11.11). Предположим, что инвестиции отсутствуют, спрос предъявляется только для потребления (инвестиционный спрос отсутствует) и что C_T и C_N – потребление торгуемых и неторгуемых товаров. Причем вне зависимости от уровня расходов торгуемые и неторгуемые товары потребляются в одинаковой пропорции, т.е. соотношение C_T/C_N постоянно. Исходя из этих предположений, график возможных альтернативных расходов будет выглядеть как прямая C на рисунке 11.11. Когда спрос низкий, потребление обоих товаров невелико (точка *a*), когда при повышении спроса потребление обоих товаров возрастает (точка *d*).

Для построения равновесной модели 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, т.е. $Q_N = C_N$ и $CAB = Q_T - C_T$, где CAB – торговый баланс (или текущий счет платежного баланса при допущении, что торговля услугами и текущие трансферты и переводы доходов равны 0). Торговый баланс, определяемый как разность экспорта и импорта, в случае с торгуемыми товарами равен разности их производства и потребления.

Если совместить график производственных возможностей и график расходов потребителей, получается сбалансированная модель ТНТ (рис. 11.11). Пусть потребление (спрос) находится в точке *a*, в которой потребление неторгуемых товаров составит C_a и должно быть равно их производству Q_b ($Q_b = C_a$ по вертикальным осям графиков спроса и предложения). Потребление торгуемых товаров составит C_a в точке *a*, тогда как их производство Q_b (по горизонтальным

Рис. 11.11. Модель торгуемых/неторгуемых товаров



осям) окажется в точке *b*. Т.е. неторгуемые товары полностью потребляются внутри страны, а по торгуемым товарам имеется избыток производства над потреблением, что и приведет к положительному торговому сальдо *ab* на графике рыночного равновесия.

Если же в силу растущих доходов потребление увеличится до уровня *d*, то производство неторгуемых товаров должно быть в точке *f* и равняться их потреблению ($Q_f = C_d$ по вертикальным осям графиков предложения и спроса). Однако в этом случае возникает дефицит торгуемых товаров: спрос на них, показанный по горизонтальной оси графика спроса, составляет C_d, тогда как их предложение, также показанное по горизонтальной оси графика предложения, – только Q_f. На графике рыночного равновесия отрицательное торговое сальдо составит f_d.

Точка *g*, находящаяся на пересечении прямой производственных возможностей (предложения) и прямой потребления (спроса), показывает то место на графике, в котором достигается рыночное равновесие в модели ТНТ. В данном случае полное равновесие подразумевает равенство производства и потребления одновременно и торгуемых ($Q_g = C_g$ по горизонтальной оси) и неторгуемых товаров ($Q_g = C_g$ 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 11.11*в*, повышение спроса на неторгуемые товары удовлетворяется через увеличение их производства с Q_b до Q_f по вертикальной оси. Для обеспечения такого производства неторгуемых товаров страна вынуждена сократить внутреннее производство торгуемых товаров с Q_b до Q_f по горизонтальной оси. Для обеспечения товарами возросшего потребления в точке *d* страна вынуждена импортировать торгуемые товары в объеме, на который было сокращено их производство, т.е. $Q_f Q_b$. Тем самым рост производства неторгуемых товаров осуществляется 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 11.2*).

Модель ТНТ имеет важное значение для оценки динамики реального обменного курса. Вследствие высоких инвестиций и прямой конкуренции со стороны мирового рынка производство торгуемых товаров растет обычно быстрее, чем неторгуемых. Доходы на факторы производства в торгуемом секторе также увеличиваются. Эти возросшие доходы частично расходуются на неторгуемые товары и услуги. Тогда как цены торгуемых товаров остаются неизменными и равными

Пример 11.2

Практическое применение модель ТНТ, как правило, находит при анализе экономических ситуаций, связанных с резкими изменениями в доходах или стоимостью природных ресурсов. Например, наша страна с середины 1980-х гг. активно брала внешние займы, обеспечивая тем самым своим гражданам уровень потребления, превосходящий внутреннее производство. К началу 1990-х гг. западные кредиторы стали все более настойчиво требовать возврата долгов, а получение новых займов оговаривалось все более жесткими условиями. Очевидно, что для России, которая стала правопреемницей всех внешних активов и пассивов СССР, требование оплаты долгов означало сдвиг в пропорциях внутреннего производства торгуемых и неторгуемых товаров. Попросту говоря, чтобы изыскать средства и оплатить долги, страна должна была 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, прежде всего Чили, в начале 1980-х гг., влечет за собой серьезнейшие социальные проблемы в виде безработицы и необходимости переквалификации рабочей силы, которые должны стать предметом пристального внимания правительства. В экономической истории известны также случаи, когда сдвиг в соотношении производства торгуемых и неторгуемых товаров обусловливался резким изменением в цене природных ресурсов (открытие новых залежей, скачки цен на нефть в середине 1970-х гг.). Этот случай модели ТНТ в экономической литературе получил название «голландской болезни» (*The Dutch Disease*). Голландия обнаружила в 1960-е гг. большие запасы природного газа в Северном море. Но чем больше она 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 – увеличение их производства, что можно сделать только за счет сокращения выпуска торгуемых товаров, что и произошло.

Другой пример – Колумбия, которая традиционно зависит от экспорта кофе. Засуха в Бразилии и землетрясение в Гватемале – других крупных экспортерах кофе – привели к тому, что спрос на колумбийский кофе на мировом рынке резко возрос. Производители в Колумбии ответили на возросший спрос увеличением производства кофе, что привело к росту экспортных поступлений. Но в результате роста цен на неторгуемые товары, такие как строительство и правительственные услуги, реальный обменный курс колумбийской валюты также вырос, что сказалось на конкурентоспособности других колумбийских торгуемых товаров. В полном соответствии с теорией выпуск торгуемых товаров, кроме кофе (текстиль, бумага, нефтепродукты, резина), в буквальном смысле обрушился. 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.

мировым ценам, цены неторгуемых товаров растут под воздействием возросшего спроса. Рост цен на неторгуемые товары ведет к увеличению общего уровня цен в стране и, как следствие, росту реального обменного курса национальной валюты. Эта гипотеза был одновременно сформулирована в 1964 г. Б. Балассой[1] и П. Самуэльсоном[2].

@ ***Эффект Балассы–Самуэльсона (Balassa–Samuelson effect)*** – предположение, что рост реального валютного курса связан с превышением производительности в производстве торгуемых товаров над производительностью в производстве неторгуемых товаров.

Поскольку в условиях внутреннего и внешнего равновесия цены торгуемых и неторгуемых товаров должны быть равны, изменение их относительных цен может отражать изменение реального обменного курса.

РЕЗЮМЕ

1. Школа рыночного равновесия переносит стандартный анализ спроса и предложения на международную торговлю. Она расширяет теорию сравнительных преимуществ, заменяя измерение преимуществ через затраты труда, включает теории частичного равновесия на конкретном рынке и общего равновесия на всех рынках вместе, соотношение внутренних цен в каждой из стран и позволяет определить все ее основные параметры международной торговли – объем, цены и ее влияние на производителей и потребителей в каждой из торгующих стран. Школа рыночного равновесия также позволяет определить условия торговли – соотношение экспортных и импортных цен, при которых торговля будет сбалансирована.

2. Теория частичного равновесия обычно фокусируется на рынке конкретного товара или на нескольких тесно взаимосвязанных рынках, предполагая, что связи анализируемого рынка с остальными рынками незначительны. Она анализирует международную торговлю отдельным товаром и основана на анализе спроса и предложения на него внутри страны и за рубежом. В соответствии с этой теорией размеры экспорта определяются избыточным предложением товара, размеры импорта – избыточным спросом на товар внутри страны и ценой, по которой осуществляется международная торговля, которая находится между минимальной и максимальной относительными внутренними ценами равновесия, существующими в странах до начала торговли.

3. Страны вступают в торговлю, в результате которой каждая из них получает выгоду. В стране-импортере потребители выигрывают, так как получают возможность приобретать импортный товар по более низкой цене, чем бы это было без торговли, но производители проигрывают, поскольку не выдерживают конкуренции с импортными товарами и вынуждены сокращать производство. В стране-экспортере потребители, напротив, проигрывают, поскольку рост внутренних цен, происходящий вследствие открытия торговли, заставляет их ограничивать потребление, а производители выигрывают, поскольку более высокие мировые цены стимулируют рост производства. Страна-

[1] *Balassa Bela*. The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal // *Journal of Political Economy.* 1964. Vol. 72. P. 584–596.

[2] *Samuelson Paul A*. Theoretical Notes on Trade Problems // *Review of Economics and Statistics,* 1964. Vol. 23. P. 145–154.

импортер выигрывает в результате международной торговли, поскольку выигрыш ее потребителей превышает потери производителей. Страна-экспортер выигрывает в результате международной торговли, поскольку выигрыш ее производителей превышает потери потребителей. Наибольший выигрыш получает та страна, чьи внутренние цены изменяются в большей степени относительно мировой цены в результате открытия торговли.

4. Теория общего равновесия направлена на определение равновесных цен и количества на всех рынках – внутреннем и внешнем – и рынках всех торгуемых товаров одновременно. Общее/международное равновесие означает одновременное уравновешивание спроса и предложения во внутренней и международной торговле (на внутреннем и мировом рынках). Соотношение взаимного предложения – количество товаров, которое страна должна экспортировать для обеспечения своего импорта при различных относительных ценах так, чтобы внешняя торговля оставалась сбалансированной, – определяет основные параметры международной торговли – количество товара и цены как по каждому отдельному товару, так и по всем товарам вместе.

5. Обобщенная стандартная модель общего равновесия, исходя из существования экспортируемых, импортируемых и неторгуемых товаров, показывает, что возможности потребления стран, участвующих в торговле, зависят от национального производства, внешнеторгового баланса, баланса спроса и предложения на внутреннем рынке. Все три рынка должны быть в одновременном равновесии, обеспечивая общее равновесие в экономике в целом.

6. Модель торгуемых/неторгуемых товаров показывает, что повышение совокупного спроса, в том числе и со стороны мирового рынка, может привести к увеличению производства неторгуемых товаров и сокращению производства торгуемых товаров внутри страны. Поскольку возросший спрос на неторгуемые товары может быть удовлетворен только за счет увеличения их внутреннего производства, рост спроса приводит к оттоку ресурсов от выпуска торгуемых товаров к выпуску неторгуемых. Вследствие сокращения производства торгуемых товаров увеличивается их импорт. Производство и цены неторгуемых товаров увеличиваются, что ведет к общему росту цен в стране и росту реального валютного курса. Соотношение цен на торгуемые и неторгуемые товары является важным показателем динамики реального обменного курса в соответствии с эффектом Балассы–Самуэльсона.

Глава 12

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

План-схема

Школа конкурентных преимуществ

Теории		Авторы
Пересекающийся спрос	1961	Стаффан Линдер
Технологический разрыв	1961	Майкл Познер
Гравитационная модель	1962	Ян Тинберген
Технический прогресс	1965	Джон Хикс
Внутриотраслевая торговля	1966	Белла Баласса
Жизненный цикл товара	1966	Раймон Вернон
Экономия от масштаба	1979	Пол Кругман
Несовершенная конкуренция	1981	Эльханан Хелпман
Конкурентные преимущества	1990	Майкл Портер

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Внешний эффект масштаба
Внутренний эффект масштаба
Дисперсия относительной обеспеченности факторами производства
Торговля на основе экономии от масштаба
Эффект масштаба

Размещенные в этой части книги теории связаны одной общей темой: они – своеобразный ответ экономистам-теоретикам международной торговли, которые в большинстве своем проповедовали нормативный подход (что должно быть?), со стороны экономистов-практиков, следующих в основном позитивному подходу (что есть?). Теории позитивистов логически менее целостны и стройны, их имена в истории экономической мысли уже мало кто помнит, в отличие от нормативистов. Вопросы о месте международной торговли в экономической теории практически не рассматриваются как не имеющие прикладного значения, фундаментальная экономическая наука все более интегрируется с прикладной экономикой, которая постепенно срастается с бизнесом. Международная экономика, изучаемая в большинстве университетов мира на факультетах искусств (*departments of arts*), в свою очередь, постепенно сливается с международным бизнесом, изучаемым в бизнес-школах (*business schools*), объявляющихся наряду со школами права и медицины одним из профессиональных, а не академических подразделений университетов. Экономика перестает быть искусством и становится ремеслом.

В центре школы конкурентных преимуществ – фирма, конкретный производитель, а не страны. Основной вопрос международной торговли превращается из общенационального – почему торгуют страны? в прикладной – почему торгуют фирмы? Строго говоря, страны также включают фирмы, но агентами международной торговли могут выступать и правительства (государственная торговля), и физические лица. Поэтому основной вопрос классических школ включал также и интересы фирмы. Но в прикладном плане интересы фирмы безусловно преобладают. Соответственно и изначальные движущие силы международной торговли не столь важны для анализа, наличие или отсутствие относительных преимуществ уже никого не волнует. Главный вопрос, на который ищут ответ, – что обеспечивает конкурентные преимущества фирме в международной торговле? Именно на это направлены искания лучших умов международной экономики со второй половины XX в.

ИСТОРИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

В начале 1960-х гг. появилось много новых теорий международной торговли. В этот период, видимо не случайно, был особенно популярен термин «научно-техническая революция» (НТР). Годы 1961–1966 были в мире по-своему удивительны. Взлет и падение двух выдающихся политических лидеров – Дж. Кеннеди в США и Н.С. Хрущева в СССР, впервые поставивших мир на грань ядерной войны,

но в итоге сумевших проявить мудрость и принять правильное решение. Космическая гонка – полеты россиян – Ю. Гагарина, В. Терешковой и впервые вышедшего в космос А. Леонова, советских героев космического выживания, немедленно были повторены за океаном А. Шепардом, Г. Купером и Э. Уайтом. Англия впервые слушает вокально-драматический «Военный реквием» Дж. Бриттена, на что россиянин Д. Шостакович немедленно откликается вокально-драматической симфонией № 13 «Бабий яр» на стихи Е. Евтушенко. В западной части разделенного Берлина открывается здание Берлинской филармонии – на многие года дом гениального дирижера Г. Караяна, а в Нью-Йорке – довольно нелепое здание Метрополитен опера с фреской М. Шагала «Триумф музыки». Американцы распевают «Хелло, Долли» из одноименного мюзикла Дж. Хермана и впервые видят оригинал «Моны Лизы» великого Леонардо да Винчи, привезенный к ним из парижского Лувра. В России М. Шолохов получает Нобелевскую премию по литературе за роман «Тихий Дон», а А. Солженицын публикует повесть «Один день Ивана Денисовича», которую затем запрещают.

В это необычное время, названное в России «оттепелью», даже экономисты, очнувшись от умопомрачительных дискуссий о сравнительных преимуществах и общем равновесии, неожиданно превратились в прагматиков. Наконец оторвавшись от бумаги и взглянув на окружающий их мир, они, к своему удивлению, обнаружили, что международная торговля, во всяком случае в ее большей части, развивается по каким-то неведомым еще законам. В самом деле, почему Швейцария экспортирует часы? Неужели потому, что она относительно лучше обеспечена высококлассными часовщиками? Более того, нельзя говорить об определенной специализации стран на производстве товаров с относительным преимуществом – развитые страны продают друг другу промышленные товары, из которых главными являются автомобили. Наиболее активно торгуют между собой страны с одинаковым уровнем развития (чем выше этот уровень, тем больше объем торговли), которые продают друг другу сопоставимые по номенклатуре товары. Сравнительные преимущества в своем исключительном варианте абсолютных преимуществ работали только применительно к монотоварным странам, способным действительно производить нефть, хлопок или бананы намного дешевле, чем у всех других. Общее равновесие бессознательно применялось бизнесменами при оценке емкости новых рынков – по сути платежеспособного спроса на определенный экспортный продукт, да и то сводилось к простому расчету потребительского спроса (доход на душу населения, умноженный на количество потенциальных покупателей продукта) и инвестиционного спроса (частные и государственные инвестиции).

ПЕРЕСЕКАЮЩИЙСЯ СПРОС ЛИНДЕРА

Первым атаковал теорию факторных преимуществ соотечественник Хекшера и Олина тридцатилетний швед Стаффан Линдер (*биографическая вставка 12.1*)[1].

Линдер показал, что способность страны экспортировать зависит прежде всего от внутреннего спроса. Торговля внутри страны принципиально не отличается от

[1] *Linder S.B.* An Essay on Trade and Transformation. – N.Y.: John Wiley and sons, 1961 // Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. 2006. С. 417–435. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm.

Биографическая вставка 12.1

Стаффан Линдер (Staffan Linder)
1931–2000

В 1961 г. защитил диссертацию в Стокгольмской школе экономики, оппонентом по которой выступил сам Чарльз Киндлебергер и которая сразу же была издана отдельной книгой. Позже стал известным политическим деятелем, министром торговли Швеции, членом Европарламента. С 1974 г. преподавал международную экономику в Стокгольмской школе экономики. Главные книги: *An Essa on Trade and Transformation*. N.Y.: John Wiley and sons, 1961; *Trade and Trade Policy for Development*. N.Y.: Frederick A. Praeger, 1967.

международной – и та и другая вызывается внутренним спросом. Поэтому страны со схожим внутренним спросом будут торговать друг с другом более активно, чем страны с различной структурой внутреннего спроса. Поскольку уровень внутреннего спроса определяется доходом на душу населения, страны с примерно одинаковым уровнем будут торговать друг с другом больше, чем страны, находящиеся на разном уровне развития. Торговля однотипными товарами объясняется их бесконечной дифференциацией. Расстояние препятствует международной торговле.

По Линдеру, одной из предпосылок международной торговли является феномен пересекающегося спроса. В соответствии с ним структура экспорта страны в определяющей степени зависит от спроса в стране-импортере. Лишь незначительное 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. 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. Таким 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) – международная торговля является результатом спроса фирм страны торгового партнера: чем больше сходство между структурами внутреннего спроса потребителей в двух странах, тем потенциально выше интенсивность торговли между ними.

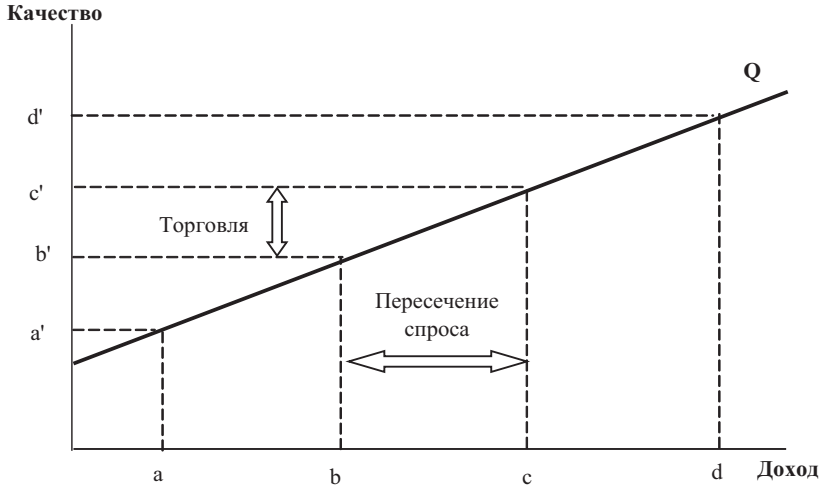
Основные блоки модели пересекающегося спроса следующие:

- Наличие внутреннего спроса на товар – необходимое условие его экспорта. Даже если страна обладает сравнительным преимуществом в определенном товаре, она не будет его производить и экспортировать, если для него не существует внутреннего рынка.
- Набор потенциальных импортных товаров также определяется внутренним спросом, который не удовлетворяется национальным производством.
- Чем больше сходство между структурами спроса двух стран, тем потенциально выше интенсивность торговли между ними. Если две страны имеют абсолютно одинаковые структуры спроса, все потенциально экспортные и импортные продукты одной страны являются потенциально экспортными и импортными продуктами другой страны.
- Сходство уровней дохода можно использовать в качестве одного из показателей сходства структур спроса.
- Наибольшим потенциалом взаимной торговли обладают страны с одинаковыми уровнями душевого дохода. В этом случае все экспортные и импортные товары одной страны являются таковыми и в другой стране. Возможный объем торговли в этом случае максимален.
- Различия в душевых доходах служат препятствием для торговли.
- Внутренняя и внешняя торговля осуществляется по одинаковым законам. Существует только одна теория торговли, но не различные теории для международной, внутренней или межрегиональной торговли.

Заметим, что из теории Хекшера–Олина следует, что наиболее интенсивной является торговля между странами с различными уровнями дохода. Это полностью противоречит теории пересекающегося спроса Линдера, по которой различия в факторообеспеченности и, следовательно, в получаемых от этих факторов доходах являются потенциальным препятствием для торговли.

Графическая иллюстрация теории пересекающегося спроса Линедера дана на рисунке 12.1. Зависимость между уровнем дохода и качеством потребляемых товаров представляет прямая *Q*, наклон которой свидетельствует, что чем выше уровень дохода, тем более качественный товар покупает потребитель. Допустим,

Рис. 12.1. Пересекающийся спрос Линдера



что существуют две страны – *A* и *B*. 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 страны *B* несколько выше, чем первой, и находится в промежутке от *b* (минимальный доход) до *d* (максимальный 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, которые могут покупать люди с доходом в пределах от *b* до *c* в обеих странах и качество которых находится в промежутке от *b′* до *c′*, где требования к качеству потребителей двух стран пе-

Немного о неизвестном 12.1

Книга Линдера «К вопросу о торговле и трансформации» с 1961 г. не переиздавалась, и в учебниках обычно излагают только суть его теории пересекающегося спроса. Между тем книга является блестящим нетехническим экскурсом в развитие теорий международной торговли до начала 1960-х гг., написанным с позиций экономиста-практика, который, будучи государственным деятелем, имел дело с их последствиями для распределения доходов внутри страны. Одним из первых Линдер исследовал взаимосвязь международной торговли и экономического роста, в том числе и развивающихся стран. Кроме того, Линдер указал на многие другие причины международной торговли на основе конкурентных преимуществ, теоретическая база под которые была подведена несколько позже. Вот только один абзац из его книги, где такие причины выделены мной курсивом[1]:

«Когда предприниматели расширяют свои торговые горизонты и встречаются друг с другом на международном рынке, они, вполне возможно, обнаружат, что их рыночная экспансия может быть распространена на территорию друг друга при конкуренции между ними только по товарам-заменителям, а не по идентичным товарам. Почти неограниченный масштаб *дифференциации продуктов* – реальной или рекламируемой – мог бы, на первый взгляд, в сочетании с неограниченным своеобразием покупателей обеспечить процветание торговли в конечном итоге тождественным товарам. Суда, привозящие европейское пиво в США, доставляют в Европу американское пиво. Таким образом, в теорию торговли необходимо включить сильные элементы *монополистической конкуренции*. Однако в других случаях предприниматели не могут без затруднений распространить свою рыночную экспансию на территорию своих конкурентов с тем, чтобы разделить рынки друг с другом. Отсюда вовсе не следует, что ни один из предпринимателей не может получить преимущества над конкурентами. Напротив, предприниматели, обладавшие прочными позициями в одной стране, могут обнаружить, что они не только не способны продолжить свою экспансию в другие страны, но и проигрывают конкурентную борьбу иностранным фирмам. Преимущества в обработке сырьевых материалов, предложение которых достаточно велико, *технологическое превосходство*, деловые способности управляющих и *экономия от масштаба* – вот, вероятно, наиболее важные причины, в силу которых идентичные относительные цены могут быть лишь простым совпадением и одни производители могут взять верх над другими производителями одного и того же продукта».

[1] *Linder S.B.* An Essay on Trade and Transformation. – N.Y.: John Wiley and sons, 1961. P. 102–103 // Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. 2006. С. 430–431. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm.

ресекутся. 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 уровень дохода *c*, а во второй стране, напротив, 1 человек имеет минимальный уровень дохода *b*, тогда как все остальные – максимальный *d*, то получится, что торговать друг с другом могут только два человека, хотя пересечение в качестве товаров, интересующих население обеих стран, остается весьма существенным. Поэтому использование данной теории на практике требует предварительного изучения уровня и распределения доходов между странами и внутри них. Наиболее эффективно она может применяться для исследования торговли между странами с примерно одинаковым уровнем и структурой доходов (*немного о неизвестном 12.1*).

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ РАЗРЫВ ПОЗНЕРА

Практически все теории, рассматривающие технологию в качестве производства, используют различную обеспеченность его для объяснения международной торговли 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 наличие различий в технологии производства товаров между странами, что сказывалось на производительности труда и служило основой торговли. Теория факторных преимуществ 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 проблема влияния с течением времени изменения технологий на международную торговлю оставалась открытой.

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.

Английский экономист Майкл Познер[1] (*библиографическая вставка 12.2*) высказал в 1961 г. идею, что причиной международной торговли являются различия в природе и темпах введения технологических инноваций. Им была разработана модель технологического разрыва. В соответствии с этой моделью разработка новой технологии или нового тех-

[1] *Posner M.* International Trade and Technical Change. – Oxford Economic Papers, 1961, October. Vol. 13. P. 323–341 // Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. 2006. С. 436–452. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm.

Биографическая вставка 12.2

Майкл Познер (Michael Posner)
1932–2006

Один из пионеров международной экономики, известный ее исследователям по одной статье. Подробности жизни и творчества удалось узнать только из некролога. Англичанин, закончив Оксфорд, преподавал там же и в Кембридже. Был директором департамента экономики английского министерства энергетики, генеральным секретарем Европейского Научного фонда в Страсбурге. Возглавлял Исследовательский Совет по общественным наукам во времена правительства Тэтчер. В своей ранней статье («International Trade and Technicfa Chande», 1961), написанной в тридцатилетнем возрасте, Познер высказал идею, что переходная монополия дает стимул к инвестициям. Это стало ядром так называемой новой теории международной торговли. В это время Познер преподавал в Кембридже – консервативном университете, известном сугубо теоретическим подходом к предметам, но прославился он моделированием представляемых идей. Познер известен как педантичный организатор во времена, когда он возглавлял всевозможные комитеты и фонды, умело направлявший энергию на достижение поставленных целей.

Его супруга была известным филологом из Оксфорда. Познер провел всю жизнь в переездах между Кембриджем, Барбиканом, Брюсселем, Страсбургом и Оксфордом, где и умер.

Основные публикации: International Trade and Technical Change // *Oxford Economic Papers*, 1961, Vol. 13, Oct. P. 323–341.

нологического процесса дает странам временную монополию в производстве и экспорте основанного на ней товара. Страна, первой создавшая некую новую технологию и начавшая 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.

Исходя из допущения, что все отрасли используют одни и те же факторы производства в одних и тех же пропорциях, он показал, что они могут различаться по скорости нововведений, что и обусловливает торговлю. Инновация приводит к появлению нового товара и спроса на него, который может быть удовлетворен как национальными, так и иностранными производителями. Если реакция национальных производителей на новый спрос молниеносная – они смогут быстро внедрить инновации на своих предприятиях, – весь новый спрос будет удовлетворен за счет местных источников. Если же иностранные производители опередят национальные и хотя бы часть нового спроса будет удовлетворена за счет импорта, возникнет дополнительный импортный поток. Тогда, если разные страны вводят инновации не симметрично, а в разных отраслях, неизбежна постоянная торговля между ними. По мере того, как импорт удовлетворяет спрос в одной отрасли, возникает спрос в другой, затем в третьей и т.д. В результате развивается торговля между технологически сходными отраслями.

@ Теория имитационного лага (imitation lag theory) – причиной торговли продукцией схожих отраслей являются вре-

менные лаги в реакции фирм в разных странах на новый спрос, часть которого удовлетворяется за счет импорта.

Познер придерживается следующей аргументации. Там, где возникает технический прогресс, издержки производства для отдельно взятой фирмы могут сокращаться по нескольким причинам:

а) вследствие общего технического прогресса (это статическая экономия и такой технический прогресс отличает все фирмы во всех странах);

б) вследствие использования фирмой накопленного опыта производства (это динамическая экономия);

в) вследствие создания формой новых методов производства.

Соотношение темпов технического прогресса каждого вида определяет, какие сравнительные преимущества являются стабильными во времени, а какие – нет.

Познер выделяет несколько разновидностей временных лагов (быстроты реакции), возникающих в результате инноваций: иностранный реакционный лаг l_1, внутренний реакционный лаг l_2, период обучения l_3, общий имитационный лаг $l_1 + l_2 + l_3 = L$, спросовый лаг λ и чистый лаг $(L - \lambda)$. Иностранный реакционный лаг (*foreign reaction lag*) – время, фактически затраченное на имитацию инноваций, которое будет тем больше, чем меньше степень конкуренции в отрасли. Период обучения и внутренний период реакции в совокупности он называет внутренним имитационным лагом (*domestic imitation lag*). Существует также спросовый лаг (*demand lag*) – эффект, который задерживает успешные продажи на отечественном рынке иностранных товаров, произведенных на основе инновации: пока не пройдет некоторое время, новые иностранные товары не могут рассматриваться как совершенные заменители для товаров, поставляемых отечественными производителями.

Для каждой отрасли существуют свои L и λ, и их абсолютный размер относительно друг друга в различных отраслях будет разным. Если спросовый лаг достаточно большой, чтобы перевесить все компоненты имитационного лага, т.е. $(L - \lambda) < 0$, торговли между странами не будет вообще. Если спросовый лаг относительно невелик по отношению к общему имитационному лагу, т.е. $(L - \lambda) > 0$, торговля между странами A и B возможна в силу спроса страны B на новый продукт, который уже существует в стране A и который уже приняли потребители в стране B, но еще не успели воспроизвести ее местные производители. Если предположить, что, начиная с положения равновесия и отсутствия торговли, фирма в некоторой отрасли в стране A создала новый продукт, вытеснив ближайший конкурирующий товар, то страна B по прохождении соответствующего для нее и этой отрасли спросового лага начнет импортировать новый продукт. Импорт будет продолжаться до тех пор, пока не закончится общий имитационный лаг. Тем самым, торговля возникает благодаря различиям между фирмами в разных странах в темпах и природе инноваций.

Итак, теория имитационного лага видит источник конкурентных преимуществ и причину торговли продукцией схожих отраслей в существовании временных лагов в реакции фирм в разных странах на новый спрос, часть которого удовлетворяется за счет импорта.

ГРАВИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ТИНБЕРГЕНА

В 1962 г. определенный вклад в развитие теорий международной торговли внес физик по образованию (в 1926 г. он окончил физический факультет Лейденского университета) голландец Ян Тинберген (*биографическая встав-*

Биографическая вставка 12.3

Ян Тинберген (Jan Tinbergen)
(1903–1994)

Исследования Тинбергена сделаны на стыке социологии, политологии, математики и экономики. Он стоял у истоков современной эконометрики. Его диссертация была посвящена проблемам минимума в физике и экономике, а одной из наиболее известных работ стала так называемая «паутинообразная модель» экономики. В числе множества других работ по развивающимся странам и изменению мирового порядка опубликованная в 1962 г. книга Shaping the world economy; suggestions for an international economic policy (New York, Twentieth Century Fund) прошла незамеченной. Но именно в ней физик Тинберген предложил использовать модель, схожую с законом гравитации Ньютона, для анализа международной торговли. Ньютон опубликовал свой закон всемирного тяготения в 1687 г. в труде «Математические начала натуральной философии». Закон гласит: две частицы материи тяготеют друг к другу с силой, прямо пропорциональной произведению их масс и обратно пропорциональной квадрату расстояния между ними.

ка 12.3)[1], при непосредственной поддержке 23-летнего студента Кембриджа, жившего 300 лет тому назад. В 1666 г., когда в Англии свирепствовала чума и двери университета были закрыты, одному из студентов, сидевшему в саду, на голову упало яблоко. В соответствии с Законом всемирного тяготения две частицы материи тяготеют друг к другу с силой, прямо пропорциональной произведению их масс и обратно пропорциональной квадрату расстояния между ними. Используя идею Исаака Ньютона, Тинберген, удостоенный в 1969 г. (совместно с В. Фришем) первой Нобелевской премии по экономике, выдвинул очень схожую идею.

Применительно к международной торговле должна существовать положительная зависимость между величиной экспорта и ее ВНП и отрицательная зависимость от транспортных издержек на перевозку товаров, которые тем больше, чем больше расстояние между странами. Если размеры экспорта, рассчитанные таким образом, превышают фактические, то, скорее всего, имеет место субсидирование экспорта, если меньше – налицо дискриминационные ограничения импорта. Гравитационная модель международной торговли не имеет под собой экономического содержания, но проста, ее можно оценить эмпирически, и она широко применяется для вычисления потенциальных объемов торговли между парами стран.

Гравитационная модель предназначена для установления объемов торговли при отсутствии торговых ограничений. Сравнение объемов торговли, предсказываемых моделью, с действительными объемами торговли позволяет примерно установить, насколько торговля могла бы измениться, если бы ограничения были устранены. Модель может использоваться как для анализа двусторонней торговли, так и торговли анализируемой страны

[1] *Tinbergen Jan.* Shaping the world economy. Suggestionsfor an international economic policy. N.Y.: 20 Century Fund, 1962. Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУ ВШЭ, 2006, С.475–487. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm.

с миром в целом, который, по сути, представляет собой сумму двусторонних торговых потоков.

К основным допущениям модели Тинбергена можно отнести следующие:

- Торговля зависит только от относительного размера стран и расстояния между ними. Торговля не зависит от относительной обеспеченности каждой их стран ресурсами, технологией, т.е. теория относительных преимуществ не применима в явной форме.
- Эластичность показателя торговли по каждой из объясняющих переменных постоянна.
- Экспортеры не дискриминируют по цене различные международные рынки и поэтому цена фоб экспортируемого ими товара будет одинаковой в каждой из импортирующих стран.
- Предельная склонность к потреблению импортных товаров всегда положительна, т.е. независимо от цены импортирующая страна потребит по крайней мере некоторое количество данного товара из каждой страны.
- Расходы на транспортировку представляют собой монотонно возрастающую функцию от расстояния между двумя странами.
- Все товары, производимые в каждой из стран, являются торгуемыми товарами, так что избранный для оценки показатель дохода страны характеризует собой агрегированный спрос и агрегированное предложение национальных и импортных товаров.
- Торгующие страны отличаются полной специализацией на дифференцированных продуктах. В глазах потребителя, товары различаются только по стране их производства. Это так называемое допущение Армингтона (*Armington assumption*)[1] – товары в международной торговле различаются только по стране их производства и никакие две страны не производят одинаковые продукты.

@ ***Гравитационная модель (gravity model)*** – объем торговли между двумя странами зависит от экономического размера стран и расстояния между ними.

$$X_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3} R^{\alpha_4},$$

где X_{ij} – торговля между странами i и j. Торговля может измеряться экспортом из страны i в страну j, импортом, оборотом. Если анализируются номинальные показатели, торговля исчисляется по номинальной стоимости или индексу стоимости. Если анализируются реальные показатели, торговля исчисляется как индекс объема. Y_i и Y_j – экономический размер стран i и j. Он может исчисляться как номинальный ВВП, реальный ВВП, ВВП на душу населения, количество населения, уровень производства экспортных товаров, уровень потребления импортных товаров или любой другой показатель, который может свидетельствовать о «силе взаимного притяжения» двух стран – предложении экспорта одной страны и спросе на импорт другой. D_{ij} – расстояние между двумя странами, которое важно, поскольку объемы торговли между странами зависят от издержек на транспортировку товаров, зависящих от расстояния.

Помимо экономики гравитационная модель стала активно – и весьма успешно – использоваться в маркетинге, логистике, демографии, здравоохранении и других отраслях. Несмотря на то, что модель значительно лучше, чем многие другие модели, предсказывала направление и объемы двусторонней торговли, она сразу же была подвергнута жесткой критике за «нетеоретичность» и бездумный перенос закона тяготения из естественных в общественные науки.

Одним из первых теоретическое обоснование модели предложил Дж. Андер-

[1] *Armington P.S.* A theory of demand for products distinguished by place of production. – IMF Staff Papers, 16. 1969. P. 159–176.

сон[1] (1979), который построил его на допущении, что каждая страна производит только один уникальный продукт (допущение Армингтона). После возникновения «новой теории торговли» в начале 1980-х гг. появилось еще одна – о наличии монополистической конкуренции и дифференцированных продуктов. В результате считается, что каждая страна производит уникальный дифференцированный продукт. Дж. Харриган (2002)[2] приводит обзор литературы в этой области до начала 2000-х гг.

Общая форма гравитационного уравнения, которая поддается эмпирической оценке, выглядит следующим образом:

$$\ln F_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_i + \alpha_2 \ln Y_j - \alpha 3 D_{ij} + \\ + \alpha_4 \ln R_j + \varepsilon_{ij},$$

где

- F_{ij} – поток между источником i и пунктом назначения j. Поток может интерпретироваться как стоимостной или физический объем поставок товаров из i в j и как сумма поставок и покупок. Соответственно, если i и j – страны или фирмы, расположенные в разных государствах, тогда поставки становятся экспортом, а покупки импортом. Потоком может быть и количество мигрантов между странами, и количество перевезенных пассажиров.
- Y_i и Y_j – экономический размер i и j. Если под потоком понимается стоимостной объем товаров, то экономический размер – это обычно оборот фирм или ВВП стран, если поток мигрантов – то это размер населения каждой из стран. В более утонченных версиях модели под Y_i должно пониматься производство не всего ВВП, а только экспортируемых товаров в одной стране, а под Y_j – расходы на их импорт другой страны. Часто в качестве экономического размера страны используется ВВП на душу населения. Это позволяет учесть, что более развитые страны имеют хорошую инфраструктуру по доставке экспортных товаров в порты, более густую сеть дорог, аэропортов и пр., что сокращает торговые издержки.
- D_{ij} – расстояние между i и j. Расстояние рассчитывается по ортодромии – дуге большого круга, являющейся кратчайшим расстоянием между двумя точками на поверхности земного шара. Если это страны, то расстояние обычно измеряется между их столицами, если промышленные районы – между их центрами. Изначально в переменную расстояния закладывалась его более широкая интерпретация как совокупного отражения транспортных издержек (фрахт и страховка), времени в пути (увеличение риска порчи или уничтожения товара вследствие аварий, естественного гниения), риска неплатежа (в силу банкротства заказчика), издержек на связь, преодоление культурных барьеров и пр. Однако очевидно, что основные экспортирующие и импортирующие фирмы далеко необязательно располагаются в столицах, и географически крупные страны могут иметь несколько районов сосредоточения экспортных производств, некоторые из которых находятся на границе со страной-импортером. Более того, за исключением воздушного транспорта и трубопроводов, торговые пути пролегают далеко не по прямой линии, и реальное расстояние, на которое транспортируется товар, может быть существенно больше.
- R_j – отдаленность (*remoteness*) покупателя, которая может рассчитываться как $R_j = \dfrac{1}{Y_j / D_{ij}}$. Это важный показатель, созданный на основе показателей экономического потенциала стран и расстоя-

[1] *Anderson J. A.* Theoretical Foundation for the Gravity Equation // American Economic Review, 1979. Vol. 69(1). P. 106–16, March.

[2] *Harrigan J.* Specialization and the Volume of Trade: Do the Data Obey the Laws? // In Choi E. Kwan and Harrigan J. Handbook of International Trade, Basil Blackwell, 2003.

ния. К. Хеад (2003)[1] приводит пример торговли Австралии с Новой Зеландией, сравнивая ее с торговлей между Австрией и Португалией. ВВП этих пар стран примерно одинаков, и расстояние между Канберрой и Оклендом составляет 1430 миль, столько же, сколько между Веной и Лиссабоном. По гравитационной модели объемы их торговли должны быть также примерно одинаковыми. В реальности торговля Австралии с Новой Зеландией превосходит торговлю Австрии с Португалией в девять раз! Объяснение заключается в отдаленности Австралии и Новой Зеландии от остальных развитых стран, что заставляет их более активно торговать друг с другом.

В гравитационное уравнение может добавляться вектор фиктивных переменных, принимающих значение 1, когда явление присутствует, и 0, если его нет. Например, это общность языка экспортера и импортера, наличие общей границы, бывших колониальных отношений, участие в общей интеграционной группировке или использование одной валюты. Например, торговля между парой стран, которые говорят на общем языке, обычно в 2–3 раза превосходит обгон торговли сопоставимой пары стран, говорящих на разных языках. Поскольку интеграция устраняет значительную часть торговых барьеров между ее членами, торговля между странами-членами одной интеграционной группировки также в 2–3 раза больше, чем между странами, не входящими в эту интеграционную группировку.

Если прямо перенести закон всемирного тяготения Ньютона на экономику, то ожидаемые коэффициенты эластичности должны быть следующими: $\alpha_1 = \alpha_2 = \alpha_4 = 1$ и $\alpha_3 = 2$. На практике первые три коэффициента обычно находятся в пределах от 0,7 до 1,1, среднее значение четвертого коэффициента составляет 0,94. Это означает, что увеличение расстояния между торговыми партнерами в два раза сокращает объемы торговли чуть менее, чем в два раза.

ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС ХИКСА

Находясь в центре научно-технической революции, в 1965 г. крупный английский экономист Джон Хикс (*биографическая вставка 12.4*) заметил, что технология как важнейший фактор производства должна оказывать влияние на международную торговлю и сама выступать предметом такой торговли[2]. В подавляющем большинстве случаев технология является одним из развитых факторов производства, которые, как известно, обладают большей способностью к международной мобильности по сравнению с основными. В основе развития технологии лежит технический прогресс.

Существует множество определений и методов анализа технического прогресса. В соответствии с наиболее популярной моделью Хикса технический прогресс делится на нейтральный, трудосберегающий и капиталосберегающий[3]. Допустим, что все товары производятся с помощью двух

[1] *Head K.* Gravity for Beginners, 2003. mimeo, February, University of British Columbia website http://pacific.commerce.ubc.ca/keith/.

[2] *Hicks J.* Capital and Growth. – Oxford, Clarendon Press, 1965. P. xii, 339.

[3] *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. Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУ ВШЭ, 2006. с. 453–477. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm.

Биографическая вставка 12.4

Джон Хикс (John Hicks)
1904–1989

Английский ученый, представитель неокейнсианского направления экономической мысли. Окончил Оксфордский университет, преподавал в Лондонской школе экономики, Манчестерском университете, том же Оксфорде. 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 Кеннстом Эрроу был удостоен Нобелевской премии по экономике. Его коллеги ценили его за то, что он не испытывал приверженности какой-либо одной теории, был лишен идеологического софизма, критиковал всех и учился у всех.

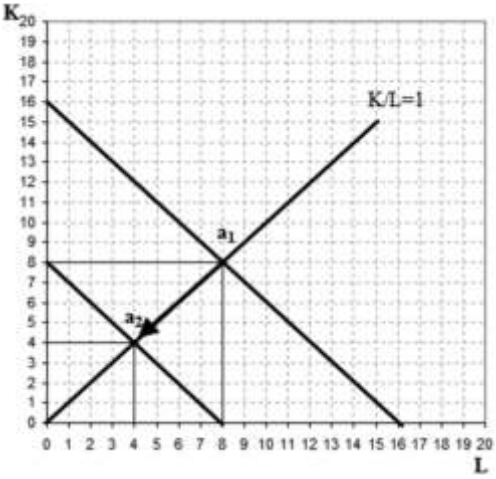
Основные работы, принесшие ему мировую известность, посвящены теории стоимости (*Value and Capital*. Oxford: Clarendon Press, 1939), потребления, экономического роста, денег, благосостояния и экономической истории.

факторов производства – труда (L) и капитала (K) – и их относительная цена (w/r) остается постоянной.

• *Нейтральный технический прогресс (neutral technical progress)* – прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей одновременное повышение производительности обоих факторов производства – и труда, и капитала (рис. 12.2). В результате абсолютное 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,

Допустим, что для производства определенного количества товара X (точка a_1) требуется 8 единиц труда и 8 единиц капитала. В результате развития технического прогресса по нейтральному пути для производства того же количества товара (точка a_2) потребуется всего 4 единицы труда и 4 единицы капитала. При постоянном соотношении цены факторов производства $w/r = r/w = 8/8 = 4/4 = 1$ относительные количества капитала и труда $K/L = L/K = 8/8 = 4/4 = 1$, потраченные на производство товара, не изменяются.

Рис. 12.2. Нейтральный технический прогресс



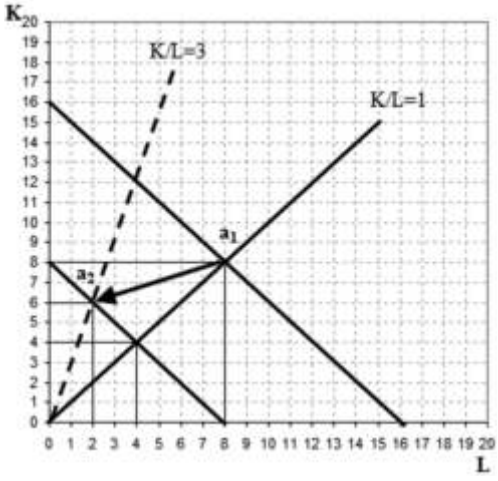
выраженное через количество капитала (L/K), остается неизменным.

• *Трудосберегающий технический прогресс (labor–saving technical progress)* – прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей повышение производительности капитала в относительно большей степени, чем труда (рис. 12.3). В результате при неизменной относительной цене капитала количество капитала, которое надо затратить на производство определенного количества товара, относительно растет, а труда – сокращается. Капитал замещает труд в составе факторов производства товара. Трудосберегающий технический прогресс приводит к экономии не только труда, но одновременно обоих факторов производства – и труда, и капитала, – поскольку общее количество труда и капитала, которые надо затратить на производство определенного количества товара, также сокращается, но при возросшей относительной роли 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.

• *Капиталосберегающий технический прогресс* (*capital–saving technical progress*) – прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей повышение производительности труда в относительно большей степени, чем труда (рис. 12.4). В результате при неизменной относительной цене труда (w/r) количество труда, которое надо затратить на производство определенного количества товара, относительно растет, а капитала – сокращается. Труд замещает капитал в составе факторов производства товара. Капиталосберегающий технический прогресс приводит к экономии не только капитала, но одновременно обоих факторов производства – и капитала, и труда, – поскольку общее количество труда и капитала, которые надо затратить на производство определенного количества товара, также сокращается, но при возросшей относительной роли труда. Характеристика определенного типа технического прогресса как капиталосберегающего говорит только о том, что в результате него

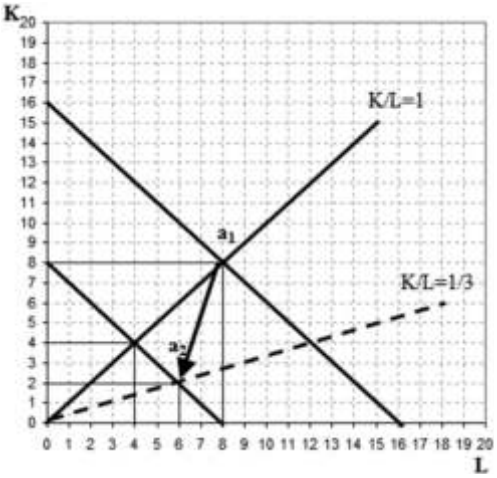
Допустим, что для производства определенного количества товара X (точка a_1) требуется 8 единиц труда и 8 единиц капитала. В результате развития технического прогресса по трудосберегающему пути для производства того же количества товара X (точка a_2) потребуется всего 2 единицы труда и 6 единиц капитала. При постоянном соотношении цены факторов производства относительное количество капитала, потраченного на производство товара, возрастет до $K/L = 6/2 = 3$.

Рис. 12.3. Трудосберегающий технический прогресс



Допустим, что для производства определенного количества товара X (точка a_1) требуется 8 единиц труда и 8 единиц капитала. В результате развития технического прогресса по капиталосберегающему пути для производства того же количества товара (точка a_2) потребуется уже 6 единиц труда и только 2 единицы капитала. При постоянном соотношении цены факторов производства относительное количество капитала, потраченного на производство товара, сократится до $K/L = 2/6 = 1/3$.

Рис. 12.4. Капиталосберегающий технический прогресс



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.

@ ***Торговля на основе технического прогресса по Хиксу (Hicksian technologial progress)*** – международная торговля является результатом сдвигов в сравнительных преимуществах между странами вследствие воздействия технологических инноваций на затраты факторов производства, которое может быть нейтральным, трудосберегающим и капиталосберегающим.

Влияние технического прогресса на международную торговлю зависит от того, каким образом он воздействует на предложение (производство) и спрос (потребление). По логике вышеприведенной классификации рост производства в результате технического прогресса может оказать нейтральное, положительное и отрицательное воздействие на международную торговлю. Нейтральное влияние происходит тогда, когда торговля увеличивается теми же темпами, какими растет производство. Положительное влияние технического прогресса на торговлю происходит, если он ведет к опережающему росту торговли над ростом производства, что обычно случается, 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, что случается, если 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 опережающему

росту торговли над ростом 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.

Итак, взятые в отдельности производство и потребление могут оказать нейтральное, положительное и отрицательное воздействие на международную торговлю. Все зависит от того, в какой комбинации соединятся различные направления в изменении производства и потребления, усилят или нейтрализуют они друг друга. Если и производство, и потребление одновременно 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, разумеется, 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 – перевешивает.

ВНУТРИОТРАСЛЕВАЯ ТОРГОВЛЯ БАЛАССЫ

К началу 1960-х гг. стало очевидно, что развитые страны, особенно в Западной Европе, где образовалось интеграционное объединение, все больше торгуют друг с другом дифференцированными товарами одной отрасли. Германия продавала за рубеж свои автомобили, а взамен покупала японские; Англия экспортировала буровые установки, а взамен покупала норвежские; итальянские стиральные машины продавались во Францию, где покупались французские и т.д. Такая торговля не находила приемлемого объяснения в рамках ни одной из рассмотренных выше теорий. Хотя эта тенденция проявлялась достаточно давно, одним из первых на нее обратил внимание в 1966 г. и разработал соответствующую модель Бела Баласса (*биографическая вставка 12.5*).

Оказалось, что внутриотраслевая торговля положительно коррелирует с дифференциацией продуктов. Между странами с разным соотношением труда и капитала преобладала межотраслевая торговля, между странами, где это соотношение было близко, – внутриотраслевая торговля. Используя индекс внутриотраслевой торговли, представляющие собой частное абсолютного значения разности экспорта и импорта каждой из 91 товарной группы и их суммы, Баласса показал, что внутриотраслевая торговля занимает до половины общего объема взаимной торговли развитых европейских стран. Если сравнительные преимущества могли объяснить межотраслевую торговлю, то дифференциация продуктов объяснила внутриотраслевую торговлю, которая развивается, даже если ни одна из

Биографическая вставка 12.5

Американский экономист венгерского происхождения **Бела Баласса (Bela Balassa, 1928–1991)**[1] был одних из первых, кто занялся проблемой торговли идентичными товарами и в 1966 г. ввел понятие внутриотраслевой торговли, в отличие от межотраслевой. Иммигрировав в США и получив диплом доктора Йельского университета, он много и плодотворно работал в ведущих американских университетах, периодически консультировал Мировой банк, написал более 20 книг о международной торговле и о Венгрии.

Один из авторов «эффекта Баласса–Самуэльсона» – гипотезы, что потребительские цены в развитых странах в среднем выше, чем в развивающихся, поскольку при одинаковых ценах на торгуемые товары цены на неторгуемые товары – и, следовательно, общий уровень цен – будут ниже в менее развитой стране. Следовательно, равновесный уровень реального валютного курса в развитых странах должен быть выше, чем в развивающихся, поскольку общий уровень цен в развитых странах выше, чем в развивающихся.

Баласса ввел в международную экономику несколько новых понятий: «выявленное сравнительное преимущество» (*revealed comparative advantage*), «полуиндустриальные страны» (*semi-industrial countries*), «индекс внутриотраслевой торговли» (*intraindustry trade intex*). В своем преимущественно эмпирическом исследовании он показал, что значительная часть международной торговли развивается благодаря дифференциации продуктов. Под дифференцируемым понимается продукт, который покупатель может отличить не по его функциям, а только по фирме-производителю (покупать Тойоту или Хонду?) либо по стране происхождения (покупать компьютер китайской или малайзийской сборки?).

Основные публикации: *New Directions in the World Economy (1989), Comparative Advantage, Trade Policy, and Economic Development (1989), Japan in the World Economy (1988), Changing Trade Patterns in Manufactured Goods (1988).*

---

[1] *Balassa B.* Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries // *American Economic Review*, 1966. Vol. 56. P. 466–473 // Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. 2006. С. 504–511. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6. htm.; *Balassa B.* Trade Creation and Trader diversion in the European Common Market // *Economic Journal*. 1967, March. Intra-Industry Specialization: a Cross-Country Analysis // *European Economic Review* 30. 1986. Febr. № 1. P. 27–42.

стран не имеет серьезного относительного преимущества.

@ Теория внутриотраслевой торговли (intra-industry trade theory) – причиной международной торговли одинаковыми товарами является их дифференциация потребителем по фирме, бренду, стране производства или другим признакам.

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.

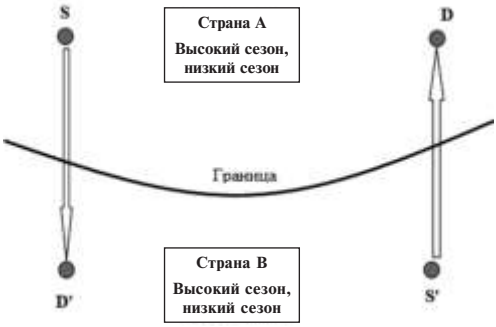
- Внутриотраслевая торговля (*intra-industry trade*) – обмен между странами гетерогенными (дифференцированными) продуктами одной отрасли.
- Межотраслевая торговля (*inter-industry trade*) – обмен между странами гомогенной продукцией различных отраслей.

С точки зрения теории внутриотраслевая международная торговля существенно отличается от межотраслевой.

Как видно из таблицы 12.1, 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 *A* и в стране *B* имеются производители (*S*, *S′*) и потребители (*D* и *D′*) одного и того же товара, расположенные географически, как на рисунке 12.5. Поскольку расстояние *SD′* значительно меньше, чем расстояние *D′S′*, стране *B* дешевле привезти товар из страны *A*, а не от своего поставщика. Если в стране *A* зима, то ей легче привезти фрукты из страны *B*, чем выращивать их самой в теплицах.

Рис. 12.5. Внутриотраслевая торговля гомогенными товарами



Например, металлургическому заводу в Челябинске 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

Таблица 12.1. Отличия 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 основана на	сравнительном преимуществе стран в производстве товаров	дифференциации товаров при отсутствии сравнительных преимуществ
Торговля объясняется	теориями сравнительных и факторных преимуществ	теорией внутриотраслевой торговли
Торговля приводит	к росту доходов относительно избыточных факторов производства	росту доходов всех факторов производства
Торговля развивается	преимущественно между странами разного размера и уровня развития	между развитыми странами и странами примерно одинакового размера
Торговля осуществляется	преимущественно гомогенной готовой продукцией	преимущественно дифференцированной продукцией одних и тех же отраслей
Торговля развивается	преимущественно между крупными отраслями, например, промышленностью и сельским хозяйством	преимущественно между отраслями, производящими промышленные товары

в США свою сельскохозяйственную продукцию, когда собирает урожай, а США экспортируют в Бразилию те же сельскохозяйственные товары, когда урожай созревает у них. В общем внутриотраслевая международная торговля может происходить между странами, находящимися в экономической противофазе.

Внутриотраслевая торговля дифференцированными товарами может объясняться следующими причинами:

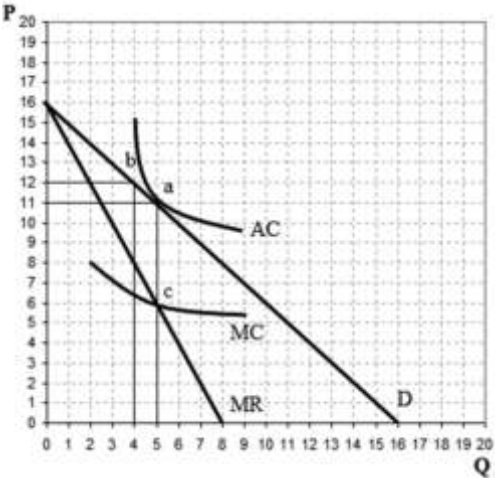
- *Различия во вкусах потребителей*. Потребители обычно хотят иметь больший выбор товаров в рамках одной товарной группы. Например, японцы в целом предпочитают японские автомобили, но какая-то часть японцев хочет ездить на американских или европейских. Часть женщин предпочитают французские духи, а другие – итальянские или английские.
- *Пересекающийся спрос*. В соответствии с теорией 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*. Размер внутреннего рынка ни одной страны не может быть достаточным для создания экономически рентабельного производства, например, самолетов. Авиастроительные фирмы как в Америке, так и в Европе ориентируются на национальный и зарубежный рынки, что обеспечивает им эффективный масштаб производства, поскольку при росте производства постоянные затраты в расчете на каждый самолет сокращаются.

Внутриотраслевая торговля относительно «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 увеличению доходов владельцев всех факторов производства – независимо от того, являются ли они относительно избыточными или относительно недостаточными. Вместе с тем, межотраслевая торговля может привести к разрушению целых отраслей производства, которые не смогут выдержать конкуренции более дешевых иностранных товаров и разорятся. Если рабочая сила обладает узкой специализацией и не может быстро перейти от производства телевизоров к производству компьютеров или географически немобильна и не может быстро переехать на жительство в другие регионы страны, где есть работа в экспортном секторе, то возможно возникновение серьезных социальных проблем.

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 сильно отличается от всех своих торговых партнеров как по размерам, так и по обеспеченности факторами производства. Исходя из этого, можно графически представить формальную модель внутриотраслевой торговли, которая по сути является развитием модели монопольной конкуренции.

Допустим, что D – кривая спроса на дифференцированные продукты, продаваемые фирмой в рамках монополистической конкуренции, т.е. на рынке, где присутствуют несколько других продавцов не идентичной, но аналогичной продукции (рис. 12.6). Как следует из модели монополистических преимуществ, для увеличения продаж 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 4 единицы товара по 12 денежных единиц каждый и иметь общие доходы в 48 денежных единиц (точка b) или продать 5 единиц товара за 11 денежных единиц каждый и иметь общий доход в 55 денежных единиц (точка a). Таким образом, изменение в предельном доходе MR (55 – 48 = 7 долл.) меньше, чем цена пятой единицы проданного товара – 11 денежных единиц.

Рис. 12.6. Внутриотраслевая торговля дифференцированными товарами



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 5 единиц и показан точкой c, где $MR = MC$. Если производится больше, чем 5 единиц товара, то $MC > MR$, т.е. фирма затрачивает больше, чем получает, что побудит ее сократить производство. Если производится меньше, чем 5 единиц, то $MC < MR$, т.е. доходы превосходят издержки производства, что побудит фирму расширить его. При оптимальном уровне производства в 5 единиц фирма может продать каждую из них за 11 денежных единиц, что показано точкой a на кривой спроса D. Но поскольку в отрасль привлекаются другие фирмы, то кривая средних издержек AC пройдет тоже через точку a, показывая, что данная фирма получает лишь среднюю прибыль на свои инвестиции. Как следствие, прибыль фирмы от внутриотраслевой торговли составит ac (*пример 12.1*).

Представим далее, что, как всегда, есть две страны: A – относительно более капиталообеспеченная и B – относительно более трудообеспеченная, а также два товара: X – капиталоемкий и Y – трудоемкий. Тогда торговля между ними будет выглядеть следующим образом (табл. 12.2).

В соответствии с теорией факторных преимуществ, если товары X и Y гомогенны, первая страна A будет экспортировать товар X и импортировать товар Y, а вторая страна – экспортировать товар Y

Пример 12.1

Допустим, что на производство 7 т зерна Россия тратит 10 часов. Но зерно нужно разное, допустим, продовольственное и фуражное. И тогда, возможно, 5 часов будет потрачено на производство 2 т фуражного и 5 часов – на производство 2 т продовольственного зерна. Казахстан так же, как и Россия, производит зерно двух типов. 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 объем потребления и номенклатура товаров увеличивается. Однако при росте 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.

и импортировать товар *X*. Если часть товаров не гомогенна, а дифференцирована, то вступает в силу модель внутриотраслевой торговли. Страна *A* продолжает экспортировать товар *X* в силу своих сравнительных преимуществ в его производстве перед второй страной. Однако она же импортирует товар *X* из страны *B* в силу дифференциации товара *X* между двумя странами. Аналогичным образом страна *B* продолжает экспортировать товар *Y*, по которому она обладает сравнительным преимуществом, но и импортировать этот же товар в силу его дифференциации между странами. Таким образом, модель внутриотраслевой торговли не отрицает межотраслевую торговлю и дает объяснение международной торговли однотипными товарами.

Размеры внутриотраслевой торговли могут определяться с помощью индекса. Если *X* – экспорт страны в целом или

Таблица 12.2. Взаимосвязь внутриотраслевой и межотраслевой торговли

Страны	Товары	Межотраслевая торговля (товары гомогенны)	Внутриотраслевая торговля (товары дифференцированы)
Страна *A*	Товар *X* – капиталоемкий	экспорт	экспорт и импорт
	Товар *Y*	импорт	импорт и экспорт
Страна *B*	Товар *X*	импорт	импорт и экспорт
	Товар трудоемкий	экспорт	экспорт и импорт

Пример 12.2

Индекс внутриотраслевой торговли начал рассчитываться с конца 1950-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-ти 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.

в рамках одной товарной группы и M – импорт страны в целом или в рамках одной товарной группы, а вертикальные скобки означают абсолютное значение величины, то индекс T внутриотраслевой международной торговли равен: $T = \frac{1}{n}\sum\frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}$.

Индекс T всегда находится в промежутке от 0 до 1. При значении индекса, близкого к 1, преобладает межотраслевая торговля, к 0 – внутриотраслевая, поскольку числитель приближается к 0, если экспортируется и импортируется товар одной и той же категории. Если $T = 0$, то внутриотраслевая торговля отсутствует. Как видно из уравнения, экспорт или импорт равны 0. Если $T = 1$, то внутриотраслевая торговля достигает максимальной величины, и это возможно при равенстве экспорта и импорта. Другими словами, чем ближе T к 1, тем больше внутриотраслевая торговля. Ограниченность применения индекса T объясняется сильной зависимостью от определения отрасли или товарной группы. Чем шире определение, тем больше вероятность того, что в рамках товарной группы страны торгуют каким-то количеством дифференцированных товаров, и тем выше значение индекса, и наоборот (*пример 12.2*).

ЦИКЛ ЖИЗНИ ТОВАРА ВЕРНОНА

По мере распространения товаров, произведенных с помощью новой технологии, страна-изобретатель теряет монополию на обладание ею, поскольку технический прогресс в других странах также не стоит на месте.

Биографическая вставка 12.6

Раймон Вернон (Raymond Vernon)
1913–1999

Вернон долгие годы прослужил в американском Госдепартаменте, был переговорщиком в ГАТТ, профессором в Гарварде. Он написал одно из первых серьезных исследований феномена транснациональных корпораций и зарубежного инвестирования. В 1941 г. Вернон получил Ph.D. по экономике в Гарварде и проработал последующие 24 года в *Securities and Exchange Commission* и Госдепартаменте США, занимаясь в основном вопросами ГАТТ и послевоенного восстановления Японии и Европы. В 1959 г. Вернон начал преподавать в Гарварде и в 1965 г. возглавил инновационную программу по исследованию ТНК в Гарвардской школе бизнеса. Вплоть до выхода на пенсию Вернон занимался вопросами ТНК, мировой торговой системы, приватизацией, регулированием и парусным спортом.

Основные публикации: *Sovereignty at Bay (1973), Big Business and the State: Changing Relations in Western Europe (1974); Storm Over the Multinationals: The Real Issues (1977); Two Hungry Giants: The United States and Japan in the Quest for Oil and Ores (1983); Beyond Globalism: Remaking American Foreign Economic Policy (1989); and Iron Triangles and Revolving Doors (1991).*

Данная модель получила развитие благодаря другому американскому экономисту – Раймону Вернону (*биографическая вставка 12.6*), который в 1966 г. опубликовал статью, описывающую модель цикла жизни товара[1]. Она 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.

Заслуга Вернона перед теорией международной торговли состоит в применении к ней уже хорошо известной к тому времени в бизнес-школах идеи разделения жизни товара на три фазы – новый продукт, зрелый продукт и стандартизированный продукт. Идея, которая вряд ли может считаться экономической теорией, заключалась в том, что США как технологически наиболее развитая страна выпускают новый продукт, который на первом этапе предназначен для внутреннего потребления. По мере роста производства на втором этапе спрос на новый продукт возникает за рубежом – в других развитых и развивающихся странах, – и начинается его экспорт пока без конкуренции со стороны иностранных производителей. На третьем этапе часть производства товара переносится за рубеж по лицензии или иностранные производители сами начинают имитировать продукт. На четвертом этапе иностранные производители, где товар производится с меньшими издержками, чем в стране его создателя, также приходят к его экспорту. На пятом этапе страна-создатель прекра-

[1] *Vernon R.* International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics 80. 1966. May. № 2. P. 190–207; The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment // Oxford Bulletin of Economics and Statistics 41. 1979. № 4. P. 255–267 / Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. 2006. С. 512–522. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm.

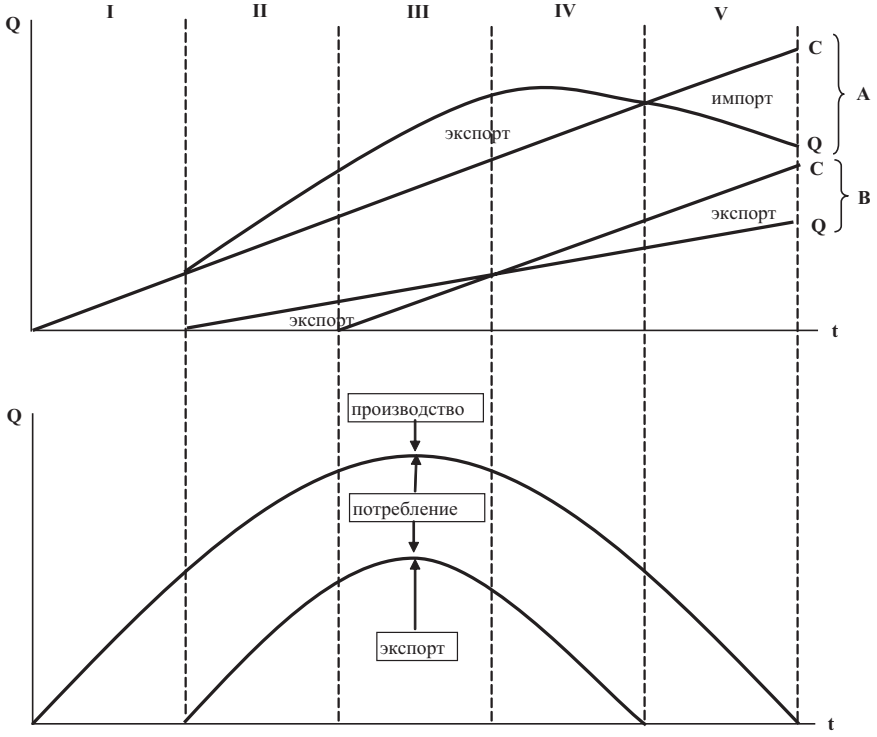
щает производство и удовлетворяет свой спрос за счет импорта. Тем самым при создании нового товара можно ожидать, что он будет сначала производиться для внутреннего потребления, затем экспортироваться и, наконец, импортироваться. Такой временной профиль полностью вписывался в идею нового международного экономического порядка, поскольку в конечном итоге именно развивающиеся страны должны оказаться экспортерами промышленных продуктов в развитые страны. Правда, продуктов вчерашнего дня и на очень ограниченный срок – до их естественной смерти.

@ ***Теория цикла жизни продукта (product cycle theory)*** – международная торговля и инвестиции возникают в результате прохождения товарами этапов своего жизненного цикла, некоторые из которых требуют экспорта, импорта и зарубежных инвестиций.

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.

Существует множество способов иллюстрации теории цикла жизни товара (рис. 12.7). Пусть страна *A* будет страной-разработчиком, а страна *B* – имитирующей страной, *C* – потребление товара, *Q* – производство товара, *t* – время.

Рис. 12.7. Цикл жизни товара в международной торговле



В соответствии с теорией товар проходит пять стадий жизни в международной торговле:

- Стадия I, или стадия 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, или стадия роста продукта. Товар совершенствуется, растут его продажи на внутреннем рынке, и начинается его экспорт за рубеж. Иностранной конкуренции пока нет, и страна-разработчик имеет временную монополию в производстве и торговле данным товаром.
- Стадия III, или стадия зрелости товара. Технология товара отработана уже настолько, что становится неразумным его дальнейшее производство только в самой стране, которая его разработала. Куда эффективнее оказывается перенести часть уже стандартизированного производства в другие страны, где стоимость рабочей силы значительно ниже. Страна-имитатор *B* начинает производить данный продукт по лицензии для своего внутреннего рынка.
- Стадия IV, или стадия 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, или стадия 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 страны-имитатора. Страна-разработчик вынуждена создавать новый товар, который пока не известен имитаторам.

История научно-технической революции второй половины XX в. дала многочисленные подтверждения модели технологического цикла жизни товара (*пример 12.3*). В практике международной экономики, однако, одинаково часто встречается как последовательное внедрение технологических новшеств в своей

Пример 12.3

Карманные калькуляторы были изобретены американской корпорацией «*Sanlock Comptometer*» 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 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 1970-х гг. калькуляторы стоили на американском рынке уже не более 10–20 долл. К концу 1970-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, компьютеров и многих других технологичных товаров.

стране и за рубежом, так и одновременное. Последовательное внедрение в соответствии с моделью цикла жизни товара позволяет дольше сохранить технологическое лидерство и, следовательно, увеличить прибыльность его монопольного использования. Вместе с тем, одновременное внедрение технологии внутри страны и за рубежом более приемлемо для товаров с коротким жизненным циклом в целях быстрого извлечения максимального коммерческого эффекта.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПОРТЕРА

Логическое завершение школа конкурентных преимуществ получила в работах Майкла Портера[1], одного из четырех полных профессоров Гарвардского университета за всю историю его существования (*биографическая вставка 12.7*).

Портер не создал теоретической модели, дающей ответ на фундаментальный вопрос, почему страны торгуют друг с другом. Он провел эмпирическое исследование и определил, на основе чего страны добиваются конкурентного преимущества, что делает возможным успеш-

[1] *Porter M.* The Competitive Advantage of Nations. Free Press, 1990 // Пер. с рус. М. Портер. Конкурентные преимущества стран / Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993.

Биографическая вставка 12.7

Майкл Портер (Michael Porter)
1947

Американский бизнес-экономист. Закончил Принстонский университет в 1969 г. Получил докторскую степень в бизнес-школе Гарвардского университета в 1973 г. Скоро стал самым молодым профессором Гарварда. Автор 16 книг и около 100 статей. Его книга 1980 г. «Конкурентная стратегия» были переведена на 19 языков и считается основным учебником по корпоративной стратегии и конкурентоспособности. Консультировал многие корпорации и правительства, включая правительство России. В 1990 г. он объявил, что «доктрина, зародившаяся еще во времена Адама Смита и Давида Рикардо и прочно укоренившаяся в классической экономической теории, в лучшем случае является неполной, а в худшем – неверной»[2]. Избрав эмпирический путь исследований, он, возглавляя группу, исследовал более 100 отраслей в 10 ведущих странах в поиске детерминант конкурентных преимуществ.

Основные публикации: Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors (1980). The Competitive Advantage of Nations (1991). Русские переводы: Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007; Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

[2] *Porter M.* The Competitive Advantage of Nations // *Harward Business Review*, 1990. March–April. P. 73–93. Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. 2006. С. 549–581. В открытом доступе на http://seinst.ru/page85.

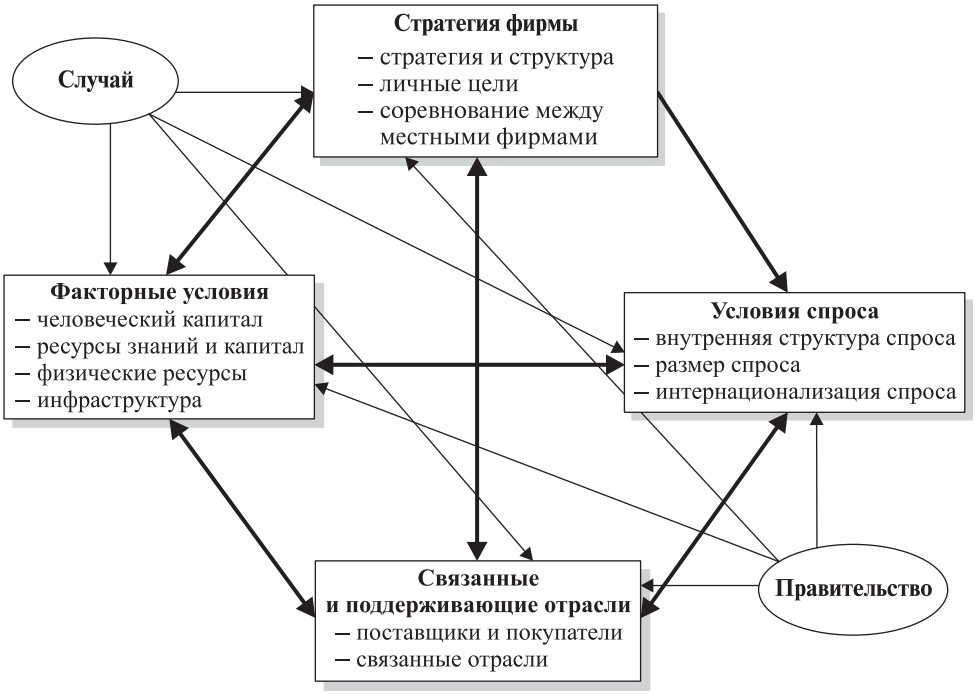
ный экспорт того или иного товара за рубеж и, следовательно, развитие международной торговли этим товаром.

@ Competitive advantage (конкурентные преимущества) – теория, объясняющая международную торговлю достижением фирмами конкурентных преимуществ на мировом рынке.

На базе большого эмпирического материала 1980-х гг. М. Портер установил, что четыре группы факторов определяют конкурентные преимущества: состояние факторов производства, состояние спроса, состояние смежных и вспомогательных отраслей и фирменная стратегия, структура и соперничество (рис. 12.8). Правительства и случай также играют важную роль. Каждая из четырех детерминант связана с остальными как стороны и хорды ромба. Под конкурентоспособностью (*competitiveness*) понимается производительность труда – стоимость производства на одного занятого. Производительность повышается за счет технологических инноваций и конкуренции на расширяющемся рынке. Наиболее конкурентоспособные фирмы находятся в кластерах (*clusters*) – географическом сосредоточении вертикально и горизонтально интегрированных однородных и поддерживающих производств. Конкурентные преимущества создаются, а не наследуются.

Состояние факторов производства. По Портеру, стандартная экономическая теория, по которой страна будет экспортировать товары, в производстве которых она относительно хорошо обеспечена факторами производства, в лучшем случае является неполной, а в худшем – неверной. Страны добиваются успеха в тех отраслях экономики, в которых они особенно удачно создают факторы производства. Конкурентное преимущество является результатом наличия институтов

Рис. 12.8. Детерминанты конкурентных преимуществ



мирового класса, которые сначала создают специализированные факторы производства, а затем ведут непрерывную работу по их модернизации и совершенствованию. При наличии стабильных поставок дешевого сырья или избытка рабочей силы фирмы могут просто полагаться на эти преимущества и зачастую использовать их неэффективным образом. Однако когда фирмы сталкиваются с отдельными неудобствами (например, с высокой стоимостью земли, нехваткой рабочей силы или местного сырья), для того, чтобы вести конкурентную борьбу, они попросту должны прибегать к инновациям и усовершенствованиям.

Состояние спроса. Состояние внутреннего спроса способствует созданию конкурентного преимущества в тех случаях, когда какой-либо конкретный сегмент данной отрасли на внутреннем рынке является более крупным или более заметным, чем на зарубежных рынках. Более крупные сегменты рынка страны пользуются большим вниманием со стороны фирм этой страны; менее крупным или менее желанным сегментам рынка фирмы придают меньшее значение. Более важное значение, чем сегментация рынка как таковая, имеет характер покупателей на внутреннем рынке. Фирмы страны добиваются конкурентного преимущества в том случае, если отечественные покупатели данного продукта или услуги являются наиболее разборчивыми и требовательными покупателями в мире. В более общем плане фирмы какой-либо страны могут предвосхищать глобальные тенденции в том случае, если ценности этой страны находят распространение за ее пределами, т.е. страна наряду со своими продуктами экспортирует также свои ценности и вкусы.

Состояние смежных и вспомогательных отраслей. Важным фактором, определяющим конкурентное преимущество страны, является наличие в этой стране смежных и вспомогательных отраслей, конкурентоспособных на международном уровне. Конкурентоспособные на мировых рынках отечественные поставщики обеспечивают своим отраслям преимущество с помощью быстрых поставок наиболее эффективных с точки зрения затрат производства компонентов продукции, порой на льготных условиях. Немаловажное значение имеет новаторский подход и совершенствование деятельности благодаря наличию в стране смежных и вспомогательных отраслей. Поставщики и конечные потребители, чьи предприятия расположены поблизости друг от друга, могут пользоваться теми преимуществами, которые дают короткие линии связи, быстрое и постоянное движение информации и непрестанный обмен идеями и изобретениями. Фирмы обладают возможностями влиять на техническую политику своих поставщиков и могут предоставлять последним возможность испытать результаты их исследований и разработок, что ускоряет инновационный процесс.

Стратегия, структура и соперничество фирм. Сложившаяся в стране обстановка весьма серьезно влияет на тенденции создания, организации и управления фирмами, а также на характер соперничества между фирмами внутри страны. Конкурентоспособность в конкретной отрасли экономики является результатом конвергенции различных приемов управления и организационных систем, популярных в данной стране, и источником конкурентного преимущества в данной отрасли. Конкуренция внутри страны опустошительна: она приводит к дублированию усилий и не позволяет фирмам добиваться экономии от масштаба. «Правильное решение» заключается в том, чтобы создавать благоприятные условия для одной-двух национальных фирм, чьи масштабы и сила позволяют им вести борьбу с зарубежными конкурентами, и гарантиро-

вать им доступ к необходимым ресурсам. На самом деле большинство ведущих национальных фирм неконкурентоспособны, несмотря на щедрые субсидии и защиту, обеспечиваемые им правительствами соответствующих стран. Во многих отраслях экономики нередко на национальном уровне действует лишь одна фирма.

Соперничество внутри страны также создает давление, вынуждающее фирмы постоянно модернизировать источники конкурентного преимущества. Наличие отечественных конкурентов автоматически устраняет те разновидности конкурентного преимущества, которые являются следствием одного лишь пребывания в той или иной конкретной стране, – стоимость факторов производства, доступ на внутренний рынок, льготный режим на этом рынке или дополнительные издержки, которые несут иностранные конкуренты, поставляющие продукцию на данный рынок. Фирмы вынуждены искать иные источники конкурентного преимущества, и в результате они добиваются более устойчивых преимуществ.

Теория словами автора

Портер о роли правительства

Правительству страны надлежит играть роль катализатора и постановщика задач; его роль заключается в том, чтобы побуждать фирмы – и даже вынуждать их – расширять свои устремления и переходить на более высокие уровни конкурентоспособности, пусть даже этот процесс по самой своей природе может оказываться неприятным и сложным. Государство не может создавать конкурентоспособные отрасли экономики, это могут делать только фирмы. Роль государства в силу самой его природы является частичной, и она оказывается успешной лишь при наличии благоприятных основных условий – вершин «ромба».

К конкретным направлениям политики, которых следует придерживаться странам, стремящимся добиться конкурентного преимущества, относятся следующие:

- *Формирование специализированных факторов производства.* Правительство несет ответственность за такие основы экономики, как системы начального и среднего образования, инфраструктура страны и исследования в таких областях общенациональной значимости, как здравоохранение. Такие механизмы, как специализированные программы профессионального обучения, исследования, ведущиеся в университетах и связанные с нуждами каких-то отраслей, деятельность отраслевых ассоциаций и, что важнее всего, частные инвестиции фирм, в конечном счете, формируют факторы, которые обеспечивают конкурентное преимущество страны.

- *Невмешательство государств в функционирование рынков факторов производства и валютных рынков.* Вмешиваясь в функционирование рынков факторов производства и валютных рынков, правительства надеются снизить стоимость факторов производства или установить благоприятный курс обмена валют, который поможет фирмам страны более эффективно конкурировать на международных рынках.

- *Установление строгих стандартов качества продукции, безопасности и защиты окружающей среды.* Строгие правила, вводимые правительством, могут способствовать достижению конкурентного преимущества благодаря стимулированию и совершенствованию внутреннего спроса. Жесткие стандарты качества продукции, ее безопасности и воздействия на окружающую среду вынуждают компании улучшать качество продукции, совершенствовать технологии и придавать продукции такие свойства, которые соответствуют требованиям потребителей и общества в целом.

• *Ограничение сотрудничества между конкурентами внутри отрасли*. Сегодня обеспечение конкурентоспособности во многом связано с призывами к увеличению числа совместных исследований и созданию отраслевых консорциумов. При определенных, правда весьма ограниченных, условиях совместные исследования могут оказаться выгодными. Эти проекты должны быть связаны с фундаментальными исследовательскими работами по созданию новых продуктов и технологических процессов, но, однако, не затрагивать проблем конкурентных преимуществ фирм. Они должны составлять лишь небольшую часть общей исследовательской программы фирмы в любой области. Совместное ведение исследовательских работ должно организовываться лишь в косвенной форме, работы следует выполнять при помощи независимых организаций, доступ к которым имеет большинство фирм, действующих в данной отрасли. Наконец, наиболее полезные кооперативные проекты часто осуществляются в тех областях, которые затрагивают интересы нескольких отраслей и требуют существенных инвестиций в проведение исследований.

• *Поощрение стабильности инвестиций*. Государство играет важную роль в формировании целей, которые ставят перед собой инвесторы, менеджеры и работники. Правительство должно поощрять стабильное инвестирование средств в подготовку квалифицированных кадров, в инновации и в материальные активы. Возможно, наиболее мощным средством увеличения стабильных инвестиций в промышленность являются налоговые льготы в отношении долговременных (не менее пяти лет) выгод от прироста капитала, предоставляемых только для новых капиталовложений в акционерный капитал корпораций.

• *Дерегулирование конкуренции*. Регулирование конкурентной борьбы посредством таких мер, как поддержание монополии государства в тех или иных сферах, контроль за доступом фирм в ту или иную отрасль или установление фиксированных цен, порождает два негативных следствия: во-первых, происходит затухание соперничества и новаторства вследствие того, что фирмы начинают заботиться в первую очередь об установлении хороших отношений с регулирующими органами и о защите уже приобретенных позиций, во-вторых, регулируемая отрасль становится менее динамичным и менее привлекательным покупателем или поставщиком.

• *Осуществление решительной антимонопольной политики на внутренних рынках*. Осуществление решительной антимонопольной политики, в особенности в отношении горизонтальных слияний фирм, альянсов и случаев сговора, имеет принципиальное значение для развития инновационного процесса. Хотя в наши дни модно призывать – во имя глобализации – к поощрению слияний и альянсов и к созданию крупных фирм – «национальных чемпионов», такие шаги часто препятствуют достижению конкурентного преимущества. Для того, чтобы страна обрела реальную конкурентоспособность, необходимо, чтобы ее правительство не допускало слияний, альянсов и сделок по приобретению фирм, в которых участвуют фирмы – отраслевые лидеры.

• *Отказ от управления торговлей*. Обязательные соглашения о сбыте продукции, добровольные соглашения об ограничении торговли или иные механизмы установления количественных параметров раздела рынков являются опасными и неэффективными. Вместо того, чтобы поощрять новаторство в отдельных отраслях экономики страны, управляемая торговля обеспечивает неэффективным фирмам гарантированные рынки сбыта. Целью торговой политики правительства должно быть открытие доступа на рынки всех зарубежных стран, где данная страна обладает конкурентным преимуществом. Когда правительство сталкивается с существованием торговых барьеров в другой стране, оно пытается заниматься ликвидацией этих барьеров, а не регулированием импорта или экспорта.

По Портеру, роль правительства и частного сектора различается в зависимости от стадии конкурентного развития, на которой находится страна.

• *Страны, экономика которых зависит от факторов производства (factor-driven economies)*, ориентируются, прежде всего, на существующие естественные преимущества в обеспеченности ресурсами. Их конкурентоспособность определяется низкой себестоимостью этих ресурсов – сырья, рабочей силы, ренты за землю. Соответственно такие страны сосредоточивают свое внимание на поддержании макроэкономической стабильности, развитии инфраструктуры, обеспечении доступа своим товарам на внешний рынок, привлечении иностранной технологии. На этой стадии находятся все развивающиеся страны, Россия, Китай, Канада, Австралия.

• *Страны, экономика которых зависит от инвестиций (invesment-driven economies)*, продолжают реализацию своих инвестиционных программ, поскольку именно они оказывают определяющее влияние на экономический рост. Целью инвестиций, осуществляемых правительствами и частным сектором, является имитация иностранной технологии производства, но также и внесение в нее соответствующих усовершенствований. Задача правительства в странах, находящихся на этой фазе, сводится к развитию собственной исследовательской базы, формированию кластеров производства, созданию технологических цепей от разработки до производства конкретных товаров. На этой стадии находятся многие азиатские страны, такие как Южная Корея, Сингапур, а также страны со средним уровнем развития капитализма, такие как Бразилия, Испания, Турция, Португалия.

• *Страны, экономика которых зависит от инноваций (innovation-driven economies)*, продолжают технологические исследования и занимаются созданием развитых факторов производства, что является определяющим для конкурентности их товаров. Правительства и частный сектор в странах, находящихся на этом этапе, укрепляют уже существующие производственных кластеры, поддерживают исследовательскую базу на мировом уровне, стимулируют новейшие разработки. На данной стадии находится большинство развитых стран, продукция обрабатывающей промышленности которых в основном и конкурирует на мировом рынке.

• *Страны, экономика которых зависит от благосостояния (prosperity-driven economies)*, поддерживают экономическое положение, достигнутое за счет накопленного богатства и сосредоточивают усилия на сохранении уже достигнутого конкурентного преимущества. Такое богатство может быть нажитым или естественным. Страны обычно продолжают оставаться конкурентоспособными в отдельных отраслях, но утрачивают конкурентоспособность экономики в целом. На данной стадии находятся многие нефтедобывающие страны Ближнего Востока (например, Саудовская Аравия, Кувейт, Катар), которые неконкурентны ни в какой области, кроме нефти и газа, а также некоторые азиатские страны (Сингапур, Тайвань, Гонконг), конкурентоспособность которых основана на сфере услуг. Богатые страны необязательно могут считаться развитыми.

Теория конкурентных преимуществ Портера нашла много приверженцев в бизнес-школах, где ее разобрали на составляющие и стали преподавать механику достижения конкурентных преимуществ по каждой из детерминант. Университетские департаменты искусств (*schools of arts*), к которым обычно относится кафедра экономики (*department of economics*), приняли ее куда более сдержанно. Многие не увидели принципиальной разницы между конкурентоспособностью по М. Портеру и абсолютными преимуществами по А. Смиту – и то, и другое измеряется производительностью труда. Дру-

гие усмотрели в конкурентных преимуществах повторение теории экономии от масштаба – чем больше объемы производства, тем ниже себестоимость единицы произведенного товара. Третьи вообще заявили, что он перепутал экономику с экономической географией, которая и должна заниматься изучением расположения производственных ресурсов, будь то по кластерам или каким-либо иным образом. Тем не менее в последние годы идеи конкурентных преимуществ широко используются как для прикладных целей международной стратегии фирм, так и в академических целях, таких как составление сопоставимых рейтингов конкурентоспособности стран[1].

О том, как развивались теории международной торговли после этого, сказать пока трудно – прошло слишком мало времени, да и лучшие умы в 1990-х гг. были плотно заняты проблемами перехода бывших стран с централизованной экономикой к экономике рыночной.

Здесь стоит упомянуть одну книгу: *Ralph E. Gomory, Willian J. Baimol*. Global Trade and Conflicting National Interests. Cambridge, L.: MIT Press, 2000.

Идея в том, что международная торговля основана на глубоком конфликте интересов между торгующими странами – более конкурентоспособный иностранный партнер вытесняет местных производителей, увеличивается безработица, падает жизненный уровень (меркантилизм?). Само начало производства экспортного товара основано на способности создать крупное высокотехнологичное предприятие, заплатив высокую цену (300 000 – 500 000 тыс. долл.) за вход на рынок (*start up costs*). Предприятия не могут начать экспорт, если объем будущей прибыли недостаточен для покрытия этих расходов. Конкурентоспособное производство самолетов или автомобилей невозможно на предприятиях из десятка работников, и те, кто не в состоянии приобрести самую новую технологию и нанять тысячи высококвалифицированных работников, шансов в мировой торговле не имеют (экономия от масштаба?). Экспортируют только страны, которые создали крупномасштабные сохраняемые отрасли (*retainable industries*), характеризующиеся высокой входной ценой, большими объемами производства и продукция которых не может быть легко воспроизведена другими странами. Специализация стран уже определилась, и рынок не в состоянии изменить ее принципиальным образом (относительные преимущества?). Для каждой страны ключевой является проблема правильного выбора торгового партнера для предотвращения перераспределения благосостояния не в свою пользу (конкурентные преимущества?). Для любой страны идеальным торговым партнером является страна примерно одинакового экономического размера, но в которой уровень зарплаты на 50–75% ниже. Тогда обе страны выигрывают от торговли. Если разница в доходах больше или меньше, обе страны проигрывают.

После его завершения поиски ответа на вопрос, что порождает международную торговлю в современном мире, возобновились, причем по всем школам – от меркантилизма до конкурентных преимуществ. Разумеется, международная торговля радикально изменилась: на смену сельскохозяйственной торговле между небольшими фирмами в условиях рудиментарной технологии без поддерживающих зарубежных инвестиций и примитивного государственного вмешательства времен Рикардо пришла промышленная торговля между транснациональными гигантами в условиях бешеной технологической гонки, агрессивной инвестиционной стратегии и изощренной государственной поддержки начала XXI в. Теории меж-

[1] Index of national competitiveness. – World Economic Forum. Geneva, 2009. www.weforum.org.

дународной торговли, носящие более академический характер, дополняются теориями международной торговой политики, имеющими прикладной характер и непосредственно помогающими правительствам осуществлять государственное регулирование внешнеэкономической сферы.

РЕЗЮМЕ

1. Школа конкурентных примуществ объединяет большую группу разноплановых теорий, которые сремятся объяснить международную торговлю факторами иными, нежели сравнительные преимущества. Эти теории возникли в начале 1960-х годов, в основном как дополнение к школе сравнительных примуществ, которая не могла объяснить торговлю между схожими или даже одинаковыми товарами между сопоставимыми по уровню экономического развития странами. До начала 1990-х гг. они активно применялись как в теории, так и в эмпирическом моделировании торговых потоков. В частности, при определении, между какими странами и по каким товарным группам и отдельным товарам существует недоиспользованный потенциал торговли.

2. Теория пересекающегося спроса С. Линдера объясняет 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.

3. Теория имитационного лага М. Познера видит источник конкурентных преимуществ и причину торговли продукцией схожих отраслей в существовании временных лагов в реакции фирм в разных странах на новый спрос, часть которого удовлетворяется за счет импорта.

4. В соответствии с гравитационной моделью Я. Тинбергена объем торговли между двумя странами зависит от экономического размера стран и расстояния между ними. Дополнительными детерминантами размеров торговли могут выступать удаленность стран от основных центров экономической активности, общность языка экспортера и импортера, наличие общей границы и бывших колониальных отношений, участие в общей интеграционной группировке или использование одной валюты.

5. По теории технологического прогресса Дж. Хикса, конкурентные преимущества и, как следствие, торговля могут быть результатом изменения сравнительных издержек из-за различий в типе технического прогресса, преобладающего в отдельных странах. Нейтральный технический прогресс приводит к сокращению относительных издержек производства и росту объемов производства. Сокращение издержек производства, приводящее к снижению цен, в свою очередь, обусловливает 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 обусловливает 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 обусловливает 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.

6. По теории внутриотраслевой торговли Б. Балассы, 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.

7. В соответствии с теорией цикла жизни товара Р. Вернона и другими динамическими теориями международной торговли 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.

8. По теории конкурентных преимуществ М. Портера, международная торговля является результатом создания отдельными странами преимуществ в производстве и торговле тем или иным товаром. На возможности создания конкурентных преимуществ влияют многие факторы, которые присутствует в экономике практически всех стран, но в разной степени. Задача правительств и частного сектора в каждой из стран – правильно определить стадию развития конкурентных преимуществ, на которой находится данная страна, и предпринять меры по развитию и поддержке конкурентоспособности ключевых отраслей.

9. Таким образом, авторы школы конкурентных преимуществ, основные работы которых появились в 1960–1990-х гг., представили в целом удовлетворительное объяснение причин международной торговли при отстутствии сравнительных преимуществ и примерно одинаковой относительной обеспеченности факторами проиводства. Они заложены в технологический цикл проиводства и жизни товара и состоят в стремлении фирм сэкономить на масштабе за счет расширения производства путем выхода на внешний рынок. В отличие от сравнительных преимуществ, которые возникают в силу объективной наделенности стран теми или иными факторами производства, конкурентные преимущества в основном создаются в процессе экономического развития как индивидуальными фирмами, так и правительствами тех стран, где эти фирмы расположены. Рассматривая фирмы как основной экономический агент на мировом рынке, школа конкурентных преимуществ вплотную подошла к анализу микроэкономических основ международной торговли.

Глава 13

ЭКОНОМИЯ ОТ МАСШТАБА И НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

План-схема

Школа конкурентных преимуществ

Теории		Авторы
Пересекающийся спрос	1961	Стаффан Линдер
Технологический разрыв	1961	Майкл Познер
Гравитационная модель	1962	Ян Тинберген
Технический прогресс	1965	Джон Хикс
Внутриотраслевая торговля	1966	Бела Баласса
Жизненный цикл товара	1966	Раймон Вернон
Экономия от масштаба	1979	Пол Кругман
Несовершенная конкуренция	1981	Эльханан Хелпман
Конкурентные преимущества	1990	Майкл Портер

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Конкурентные преимущества
Гравитационная модель
Капиталосберегающий технический прогресс
Нейтральный технический прогресс
Теория внутриотраслевой торговли
Теория имитационного лага
Теория пересекающегося спроса
Теория цикла жизни продукта
Торговля на основе технологического прогресса по Хиксу
Трудосберегающий технический прогресс

В середине 1980-х годов моделирование международной торговли стало перемещаться с уровня государства на уровень отдельной фирмы. Бурный рост международного производства в рамках транснациональных корпораций (ТНК) естественным образом подвел теоретиков международной торговли к необходимости построения ее моделей с точки зрения отдельной фирмы и в условиях несовершенной конкуренции. Эти модели остались частью школы конкурентных преимуществ, поскольку в своей основе объясняли причины, по которым фирмы вступают в международную торговлю, главная из которых как раз и заключалась в укреплении конкурентоспособности.

ЭКОНОМИЯ ОТ МАСШТАБА КРУГМАНА

Еще одной важной характеристикой международной торговли, подтвержденной на практике и не отмеченной ранее, поскольку ее просто не было, является торговля между крупнейшими фирмами, в том числе между подразделениями транснациональных корпораций. Поэтому классическое допущение о полной свободе конкуренции для приближения теорий к реальности должно быть заменено допущением о существовании олигополии или даже монополистической конкуренции. 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. Большинство 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.

В 1979 г. один из самых интересных американских экономистов и журналистов нового поколения ***Пол Кругман*** (*Paul*

Биографическая вставка 13.1

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 Принстоне. Кругман за свою академическую жизнь написал и отредактировал множество книг и 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. был удостоен высшей медали Американской экономической ассоциации, присуждаемой каждые два года ученым в возрасте до 40 лет, а в 2008 г. – Нобелевской премии по экономике.

Krugman)[1] сделал именно это, возродив старую идею экономии от масштаба – сокращение средних издержек производства по мере его роста – и мастерски применив ее к теории международной торговли (*биографическая вставка 13.1*).

Модели экономики масштаба могут быть разделены на три группы: при допущении полной конкуренции, при допущении монополистического поведения на рынке и при олигополии. Новизна заключалась в том, что ранее рассматривался внешний эффект масштаба – увеличение количества фирм, производящих один и тот же товар, тогда как размер каждой из них остается неизменным, Кругман использовал внутренний эффект масштаба, который 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. Размеры рынка могут увеличиваться за счет роста численности рабочей силы, торговли и миграции. Когда две страны торгуют друг с другом, совокупный рынок оказывается больше простой суммы рынков двух стран, количество фирм, а значит, разнообразие товаров, которые они производят, возрастают, а цена единицы товара снижается. Направление торговли неопределенно, но ее объемы в результате экономии от масштаба увеличиваются, даже если нет различий в относительной обеспеченности факторами или во вкусах потребителей.

@ Торговля на основе экономии от масштаба (trade based on the economy of scale) – международная торговля возникает вследствие стремления фирм снизить издержки производства за счет увеличения рынка сбыта.

[1] *Krugman Paul R.* Increasing returns, monopolistic competition, and International trade. *Journal of International Economics* 9 (1979). P. 469–479 // Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. – 2006. С. 436–470. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm.

Пример 13.1

Рассмотрим условный пример. Фирма может произвести 1 единицу товара за 4 часа, 2 единицы товара – за 5 часов и т.д., в соответствии с таблицей.

Товар	Штук	1	2	3	4	5	6	7
Затраты труда	Часов	4	5	6	7	8	9	10
Производительность труда	Штук в час	0,25	0,40	0,50	0,57	0,63	0,67	0,70

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 фирмой 1 единицы товара в час производительность труда составляет 0,25 штук в час, а при производстве 7 штук – уже 0,7 штук в час. В этом проявляется эффект масштаба – при росте масштабов производства гомогенного товара производительность увеличивается.

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 2/3 от каждой единицы прироста ее мощности.

@ ***Эффект масштаба (effect of scale)*** – развитие производства, при котором рост затрат факторов на единицу приводит к росту производства больше, чем на единицу.

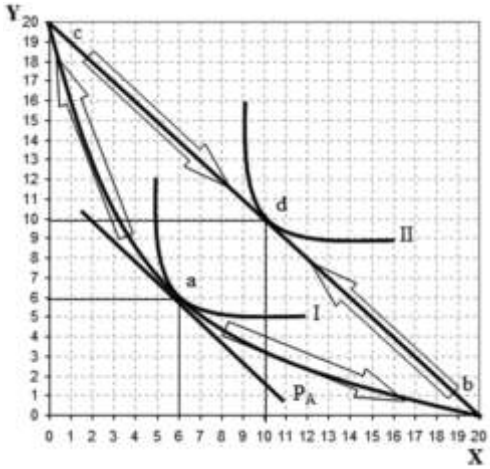
Эффектом масштаба (*пример 13.1*) объясняется торговля между странами, которые одинаковы или очень близки по наделенности факторами производства, во всяком случае, до такой степени, что незначительные различия в обеспеченности ими не могут считаться объяснением взаимной торговли. Модель экономики масштаба объясняет также и торговлю между странами технологически близкой или даже однородной продукцией.

Предположим, что две страны идентичны и поэтому их предложение товаров *X* и *Y* характеризуется сливающимися кривыми производственных возможностей, а спрос на них – сливающимися кривыми безразличия (рис. 13.1)[1]. Поскольку экономика характеризуется эффектом масштаба, то кривая производственных возможностей выгнута в направлении точки начала координат. До торговли обе

[1] Подробное изложение модели содержится в *Helpman E., Krugman P.R.* Market structure and foreign trade: increasing returns, imperfect competition, and the international economy. Cambridge. – Mass.: MIT Press, 1985.

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 *X* до тех пор, пока страна *A* не станет производить только этот товар. Аналогичным образом, любой сдвиг равновесной цены влево от точки *a* приведет к падению относительной цены товара *Y* до тех пор, пока страна *B* не станет специализироваться только на его производстве.

Рис. 13.1. Торговля на основе эффекта масштаба



страны производят и потребляют по 6 единиц товаров *X* и *Y* в точке α. Относительная цена – наклон касательно $P_X/P_Y = P_a$ и общая кривая безразличия, определяющая спрос, – I. В условиях отсутствия торговли каждая из стран вынуждена производить оба товара, поскольку потребители внутри стран в них нуждаются.

С началом торговли страна *A* начнет специализироваться только на товаре *X*, что будет постепенно сдвигать точку производства от *a* в направлении стрелки, пока она не достигнет точки *b*, в которой это страна будет полностью специализироваться на товаре *X*. Страна *B* будет специализироваться на товаре *Y*, что сдвинет точку ее производства от *a* в направлении стрелки, пока она не достигнет полной специализации в точке *c*. При полной специализации каждая страна сможет продать другой по 10 единиц любого из товаров и увеличить в результате свое потребление в точке *d* каждого товара на 4 единицы. Новая общая кривая безразличия *II* расположится выше кривой *I*, показывая возросший в результате торговли уровень потребления каждой из стран. Рост производства стал возможен благодаря специализации, а торговля возникла вследствие эффекта масштаба. Страны, начав специализироваться на определенном товаре, смогли в совокупности произвести и потребить больше обоих товаров, 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 нее самой.

• *Внешний эффект масштаба (external economies of scale)* – снижение издержек на единицу товара в результате увеличения масштабов производства в отрасли в целом за счет использования возможности сбыта на внешнем рынке, в дополнение к внутреннему рынку. Этот эффект возникает по внешней по отношению к конкретной фирме причине – развития отрасли в целом.

• *Внутренний эффект масштаба (internal economies of scale)* – снижение из-

держек на единицу товара в рамках фирмы в результате роста масштабов ее производства. Этот эффект возникает в силу внутренней для каждой фирмы причине – роста размеров ее выпуска.

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 увеличился или остался прежним, но 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.

Идею отдачи от масштаба как причину торговли П. Кругман выдвинул в ряде работ, опубликованных в 1980-х гг., за которые в 2008 г. он был удостоен Нобелевской премии (*немного о неизвестном 13.1*).

Немного о неизвестном 13.1

В октябре 2008 г., в разгар мирового финансового кризиса, Пол Кругман стал нобелевским лауреатом по экономике. Все предшествующие года, как и положено экономисту-международнику, я следил за его работами – колонками в «*New York Times*», популярными книжками, а также академическими публикациями, которых, правда, с годами становилось все меньше. Очевидно, что стандарт – четыре статьи в год на протяжении каждых из 50 последующих лет, – установленный еще одним Полом, на этот раз Самуэльсоном, выдержать практически невозможно.

Премия Кругману присуждена за «анализ структуры торговли и мест расположения экономической активности»[1], говорится на сайте Нобелевского комитета. На сайте размещено также научное обоснование (*scientific background*) присуждения премии.

В нем содержатся ссылки на 6 статей, опубликованных Кругманом в 1979–1991 гг., 7 статей, написанных им в соавторстве, и одну неопубликованную записку 1999 г.[2] При этом в заключении упоминаются только три из этих работ как «оригинальные» (*seminal*) – это статьи «Возрастающая отдача, монополистическая конкуренция и международная торговля» 1979 г.[3], «Экономия от масштаба, дифференциация продуктов и структура торговли» 1980 г.[4] и «Возрастающая отдача и экономическая география»

[1] Перевод мой. В оригинале «for his analysis of trade patterns and location of economic activity» www. nobelprize.org. Слово «pattern» сложно перевести точно, поскольку оно имеет множество значений в экономическом лексиконе – направление, модель, образец, стаж, характер, система и пр.

[2] *Krugman P.* Was it All in Ohlin? Доступна на сайте http://web.mit.edu/krugman/www/ohlin.html.

[3] *Krugman P.* Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade // *Journal of International Economics* 9. P. 469–479.

[4] *Krugman P.* Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade // *American Economic Review* 70. P. 950–959.

Окончание Немного о неизвестном 13.1

1991 г.[1] Судя по научному обоснованию Нобелевского комитета, за идеи, содержащиеся именно в этих трех статьях, Кругман и получил Нобелевскую премию. Если так, то посмотрим на них внимательнее.

Первая статья Кругмана заняла 10 страниц журнального текста, вторая – 9, третья – 16. Итого: идеи, потянувшие на Нобелевскую премию, составили 35 страниц журнального текста. Первый вывод – для получения Нобелевской премии необязательно публиковать книги, причем чем больше тем лучше, как для нашей докторской, достаточно нескольких статей, причем весьма скромного размера. Первая статья была написана в 1979 г., когда Кругману было всего 26 лет, последняя – в 1991 г., когда автору исполнилось 38 лет. Второй вывод – новые идеи приходят в отроческом возрасте, главное не забыть их записать и издать. Далее. Названия всех трех статьей содержат простое перечисление понятий, о которых пойдет речь, и никакого намека на то, какую, собственно, проблему автор намеревается решать, жонглируя этими понятиями. Третий вывод: постановка решаемой проблемы в заглавии совершенно необязательна. Наконец, насколько мне известно, только первая из трех статей переведена на русский язык и опубликована как одна из вех в развитии международной экономики[2]. Что это за веха, нам было ясно еще до того, как Кругман стал нобелевским лауреатом.

Позже появилось множество изложений достижений Кругмана, в том числе и самого Кругмана в его учебнике[3], нескольких обобщающих книгах, одна из которых написана в соавторстве с Э. Хелпманом[4] и представляет наибольший интерес, а также статьях А. Диксита, написанных в 2008 г. по поводу присуждения Кругману Нобелевской премии[5] и в 1993 г. по поводу присуждения ему медали Д. Кларка двумя годами ранее[6]. Заметим в скобках, что теория Кругмана не первая, нуждавшаяся в популярном объяснении. Дж. Хикс в Англии и А. Хансен в Америке также долго объясняли, что же все-таки имел в виду Кейнс в своей «Общей теории занятости, процента и денег» перед тем, как эта теория вошла в учебники.

---

[1] *Krugman P.* Increasing Returns and Economic Geography // *Journal of Political Economy* 99. P. 483–499.

[2] Международная экономика. Вехи экономической мысли. Вып. 6 // Под общ. ред. А.П. Киреева. – М.: Издательский дом ГУ – Высшая школа экономики, 2006. С. 523–532.

[3] *Krugman P., Obstfeld M.* International Economics: Theory and Policy, Eighth Edition. 2008.

[4] *Helpman E., Krugman P.* Market Structure and Foreign Trade. Increasing returns, imperfect competition, and the international economy. – Cambridge, L.: MIT Press, 1985.

[5] *Dixit A.* Why Krugman got the Nobel Prize: Economics, Not Polemics, 2008, www.voxeu.org

[6] *Dixit A.* In honor of Paul Krugman: Winner of the John Bates Clark Medal // Journal of Economic Perspectives, 7(2). Spring 1993. P. 173–188.

Первая статья – «Возрастающая отдача, монополистическая конкуренция и международная торговля»[7] была опубликована в респектабельном, но все же второстепенном в силу специализации «*Journal of International Economics*». Статья состоит из четырех частей: в первой содержится модель равновесия в закрытой экономике в условиях монополистической конкуренции, во второй – исследования воздействия на такое равновесие роста рабочей силы, в третьей – предполагается, что таких экономик две и они

---

[7] *Krugman P.* Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade // *Journal of International Economics* 9. P. 469–479. Русский перевод доступен на сайте Экономической школы www.seinstitute.ru.

открывают торговлю товарами друг с другом; в четвертой исследуются последствия возможности передвижения факторов производства между этими странами в условиях отсутствия торговли товарами.

Исходные допущения модели:

- Существует некоторая закрытая экономика, у которой нет экономических связей с остальным миром.
- Экономика может производить любой товар i из большого разнообразия товаров от 1 до n.
- Размер производства резидентами этой страны i-того товара составляет x_i, а его потребление – c_i.
- Экономика располагает только одним фактором производства – трудом, L.
- В условиях отсутствия экономических связей с остальным миром все произведенные товары потребляются внутри страны, $x_i = Lc_i$. (1)
- Все резиденты этой экономики имеют идентичную функцию полезности $U = \sum_{i=1}^{n} v(c_i)$, в которой c_i – потребление i-того товара, при потреблении которого потребитель достигает максимум полезности, так что $v' > 0$ и $v'' < 0$. (2)
- Функция издержек для всех товаров также одинаковая и составляет для i-того товара $l_i = \alpha + \beta x_i$, где l_i – труд (единственный фактор производства), затраченный на его производство, α – постоянные издержки, β – предельные издержки, x_i – объем производства i-того товара. (3)
- Все фирмы симметричны, т.е. имеют одинаковую функцию издержек и сталкиваются с одинаковой функцией спроса, что означает производство дифференцированных товаров в равных количествах и по одной и той же цене, т.е. для всех i $p = p_i$ и $x = x_i$. Более того, все зарплаты w также будут одинаковыми.
- Существует полная занятость, т.е. все факторы производства, в данном случае только труд, полностью используются для производства товаров, т.е. $L = \sum_{i=1}^{n} l_i = \sum_{i=1}^{n} [\alpha + \beta x_i]$. (4)
- Наконец, рыночная структура характеризуется монополистической конкуренцией, т.е. на рынке со свободным входом для новых фирм конкурирует относительно большое количество фирм, каждая из которых имеет лишь частичный контроль над ценами на свои продукты, производящих дифференцированные товары (товары, удовлетворяющие одну и ту же потребность, но различимые для покупателей по физическим характеристикам, местам продажи, имиджу и оказываемым одновременно услугам). Экономическая прибыль фирм в краткосрочной перспективе положительна, но равна нулю в долгосрочном периоде.

Определение условий равновесия в закрытой экономике требует установления равновесной цены p_i, равновесного объема производства x_i, количества наименований (разнообразия) дифференцированных товаров n, которые будут произведены. Для этого надо знать кривые спроса и предложения, найти точку их пересечения и вычислить количество дифференцированных товаров.

Кривая спроса описывает, как репрезентативный индивид максимизирует полезность (2) при наличии бюджетного ограничения. Условие максимизации первого порядка составляет $v'(c_i) = \lambda p_i$, где λ обычно интерпретируется как предельная полезность дохода. (5)

Из (1) следует, что $c_i = \frac{x_i}{L}$, а из (5), что $p_i = \frac{v'(c_i)}{\lambda}$, поэтому обратная функция спроса будет просто $p_i = \frac{v'\left(\frac{x_i}{L}\right)}{\lambda}$. Поскольку количество производимых товаров велико, ценовая политика каждой фирмы не будет сколько-нибудь существенно воздействовать на предельную полезность дохода λ, которую можно рассматривать как постоянную величину.

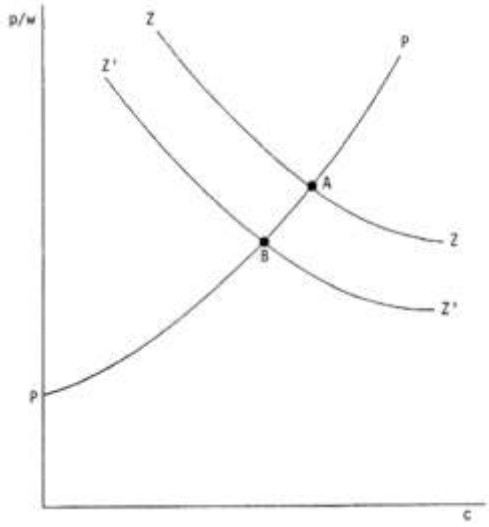
Для вычисления максимальной прибыли надо вычислить объем производства и цену, при которой цена максимальна. Цена, максимизирующая прибыль фирмы, будет зависеть от предельных издержек и эластичности спроса (наклона кривой спроса) $p_i = \frac{\varepsilon}{\varepsilon - 1}\beta w$, или, выражая цену в единицах зарплаты, $\frac{p_i}{w} = \beta\frac{\varepsilon}{\varepsilon - 1}$. Это кривая *PP* на рисунке 13.2. Она имеет положительный наклон, поскольку предполагается, что эластичность спроса увеличивается по мере роста цены товара. (6)

Фирма максимизирует прибыль $\Pi_i = p_i x - (\alpha + \beta x_i)w$, т.е. доходы минус издержки. В условиях равновесия при монополистической конкуренции в долгосрочном периоде прибыль фирмы равны 0, т.е. $p_i x - (\alpha + \beta x_i)w = 0$. Иначе это выражено как $\frac{p_i}{w} = \beta + \frac{\alpha}{x_i}$ или, используя (1), как $\frac{p_i}{w} = \beta + \frac{\alpha}{Lc_i}$. Это кривая *ZZ* на рисунке 13.2. (7)

Точка *A* на пересечении кривых *ZZ* и *PP* определит размер потребления каждого товара c_0 в условиях равновесия и его цену $\left(\frac{p}{w}\right)_0$, в данном случае в единицах зарплаты.

Количество производимых в этой точке товаров *n* можно легко определить из

Рис. 13.2. Равновесие в условиях монополистической конкуренции



условия (4) о полной занятости. Это просто $n = \frac{L}{\alpha + \beta x}$. (8)

Если экономика продолжает оставаться закрытой, но испытывает увеличение притока рабочей силы *L*, поскольку, например, сокращается безработица, то кривая *PP*, (6), не зависит от *L* и поэтому останется неизменной; кривая *ZZ*, (7), зависит от *L* и, поскольку *L* находится в знаменателе, ее увеличение сдвинет кривую *ZZ* влево, и в новой точке равновесия *B* цена $\left(\frac{p}{w}\right)_1$ и потребление c_1 будут ниже, чем в начальной точке равновесия *A*. (9)

Однако выпуск x_i в этой точке будет выше. Из (7) следует, что выпуск $x_i = \frac{\alpha}{\left(\frac{p_i}{w} - \beta\right)}$. Из равенства видно, что при снижении цены $\left(\frac{p}{w}\right)$, находящейся в знаменателе, выпуск x_i должен увеличиваться. (10)

Более того, и разнообразие товаров *n* в этой точке будет также выше. Из (8), если

использовать (1), видно, что $n = \frac{L}{\alpha + \beta L c_i}$.

Следовательно, рост L при одновременном снижении c точно ведет к росту n. (11)

Предположим теперь, что существует не одна, а две экономики, идентичные описанной выше.

Дополнительные допущения:

- Из симметричности функций полезности и издержек вытекает, что цены p на дифференцированные товары и зарплаты w в обеих странах будут одинаковые. Вследствие равенства издержек торговля на основе теории абсолютных преимуществ А. Смита невозможна.
- Товары производятся с использованием одинаковой технологии. Из-за равенства альтернативной стоимости товаров между странами торговля на основе теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо также невозможна.
- Между странами нет различия в обеспеченности факторами производства. Поэтому на основе теории сравнительной обеспеченности факторами производства Хекшера–Олина торговля также невозможна.
- Потребители в двух странах имеют одинаковые вкусы. Поэтому торговля на основе теории вкусовых предпочтений С. Линдера тоже невозможна.
- Издержки на транспортировку товаров между странами отсутствуют.
- Факторы производства между странами немобильны.

По Кругману, открытие торговли между такими странами будет равнозначно описанному выше эффекту роста рабочей силы – к рабочей силе первой страны L будет просто добавлена рабочая сила второй страны L^*, тогда как рынок у них после открытия торговли будет общий. Торговля возникает в результате экономии от масштаба – страны торгуют идентичными товарами, поскольку их средние издержки сокращаются в результате роста объема выпуска. Экономия на масштабе в этой модели возникает, в свою очередь, в силу исходного допущения, что спрос падает с ростом потребления или, что то же самое, эластичность спроса растет с ростом цены товара. Рост эластичности спроса, когда разнообразие доступных потребителю дифференцированных товаров увеличивается, можно считать допущением, близким к реальности, поскольку чем более дифференцированы продукты, тем лучшими субститутами друг другу они являются.

Из (9) видно, что цена товаров $\frac{p}{w}$ будет ниже, из (10) – что их выпуск x будет больше и из (11) – что увеличится их разнообразие n. Каждый потребитель будет максимизировать уже совокупную полезность $U = \sum_{i=1}^{n} v(c_i) + \sum_{i=n+1}^{n+n^*} v(c_i)$ от разнообразия товаров i, из которых 1 ..., n производится в своей стране и n + 1 ..., $n + n^*$ – в зарубежной. Разнообразие товаров, произведенное в каждой стране, будет пропорционально ее рабочей силе, т.е. $n = \frac{L}{\alpha + \beta x}$ и $n^* = \frac{L^*}{\alpha + \beta x^*}$.

Поэтому в данной модели международная торговля будет иметь место. В ее основе лежит стремление потребителей в участвующих в торговле странах улучшить свое благосостояние за счет снижения цен на покупаемые товары и увеличения их разнообразия. Но какие именно товары будут производиться в каждой из стран, модель не определяет. Отсюда возникает возможность производства одних и тех же товаров в каждой из стран, и страны будут ими торговать друг с другом, эксплуатируя преимущества экономии на масштабе.

В этой модели Кругмана внешняя торговля возникает не просто в результате экономии на масштабе, а именно внутренней экономии на масштабе. Если внешняя экономия на масштабе предполагает снижение средних издержек в результате увеличения количества фирм в отрасли и дальнейшего развития совершенной конкуренции межу ними, то внутренняя экономия предполагает снижение средних издержек за счет увеличения размеров отдельных фирм, что усиливает монополистические тенденции и порождает несовершенную конкуренцию.

Модель объясняет типичное явление современной международной торговли, когда многие страны торгуют одними и теми же товарами, например автомобилями или компьютерами. Автомобиль является дифференцированным продуктом в глазах потребителя – немецкий Фольксваген для потребителя не то же самое, что японская Хонда, хотя оба выполняют одну и ту же функцию. В условиях дифференциации продуктов и монополистической конкуренции торговля между Германией и Японией возникнет вследствие того, что она будет нужна и производителям, и потребителям. Производители – *Volkswagen* в Германии и *Honda* в Японии – смогут расширить производство и, использовав тем самым внутренний эффект масштаба, сократить средние издержки. Потребители в обеих странах получат доступ к большему разнообразию автомобилей и смогут выбирать, на чем ездить – на Фольксвагене или на Хонде.

Объяснение торговли в условиях мобильности факторов производства требует принятия дополнительных допущений о полной немобильности товаров (торговля товарами между странами невозможна) и полной мобильности факторов производства. Если устранить допущение о немобильности единственного фактора производства (труда, L), то увеличение рабочей силы в двух странах оказывается, с точки зрения улучшения экономии на масштабе, практически эквивалентно перемещению всех работников из одной страны в другую. Поскольку, как было установлено выше, более крупная страна (объединение двух стран на основе свободной торговли) обеспечивает более высокий уровень благосостоянии из-за снижения цен и большего разнообразия доступных потребителям товаров, в условиях полной мобильности факторов производства вся рабочая сила переместится в ту страну, в которой труда как фактора производства просто больше, т.е. при прочих равных условиях – в страну с бóльшим населением.

Увеличенное путем иммиграции количество рабочей силы еще больше усилит эффект внутренней экономии на масштабе и обеспечит стране, принимающей иммигрантов, еще больший рост благосостояния в результате снижения цен и большего разнообразия товаров. Мобильность факторов производства и товаров, тем самым, оказывается абсолютным субститутом. На базе этого возможно объяснить эффект агломерации населения в определенном регионе – стране, районе страны или городе.

Всего через восемь месяцев после первой статьи Кругман опубликовал вторую статью из Нобелевской серии «Экономия на масштабе, дифференциация продуктов и структура торговли»[1], на этот раз в одном из самых престижных американских научных журналов – *American Economic Review.*

Кругман начинает с изложения практически тех же допущений и той же упрощенной версии модели монополистической конкуренции Диксита–Стиглица

[1] *Krugman P.* Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade // *American Economic Review* 70. P. 950–959 / Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева, 2006. С. 523–534. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm.

(*Dixit–Stiglitz*), что и в предыдущей работе (уравнения 1–8). Единственная разница заключается в том, что эффект масштаба, вытекавший из допущения, что эластичность спроса на продукцию каждый фирмы растет по мере роста числа фирм, в данном случае отсутствует, и эластичность спроса на дифференцированные продукты по мере роста числа фирм не изменяется.

Для этого применяются следующие допущения:

- Две страны – своя и зарубежная – торгуют между собой.
- Наличие транспортных издержек айсбергового типа – упрощение в моделировании транспортных издержек, предполагающее, что только часть g каждого товара доходит до потребителя, тогда как $1 - g$ теряется при транспортировке. (12)
- Потребитель в своей стране может выбирать из n произведенных на месте товаров. Потребитель в зарубежной стране может выбирать их n^* произведенных там товаров.
- Цена своего товара будет ценой производителя p. Но цена импортного товара из-за транспортных издержек составит $\hat{p}^* = \frac{p^*}{g}$, а цена отечественного товара на зарубежном рынке – $\hat{p} = \frac{p}{g}$.

Обозначим отношение спроса резидентов на отечественные товары к их спросу на импортные товары как σ. И соответствующее отношение для нерезидентов как σ^*. Обозначим соотношение зарплат внутри своей страны и за рубежом как $\omega = \frac{w^*}{w}$.

Продравшись через алгебру, Кругман показывает, что платежный баланс своей страны B, измеренный в единицах зарплаты зарубежной страны, составит $B = \omega L L^* \left[\frac{\sigma^*}{\sigma^* L + L^*} - \frac{\sigma}{L + \sigma L^*} \right]$. Но если зарплаты в своей и зарубежной странах равны, то их соотношение $\omega = 1$ и поскольку вся зарплата тратится на отечественные или иностранные товары, то $\sigma = \sigma^* < 1$. Тогда платежный баланс будет просто $B = L L^* \left[\frac{1}{\sigma^* L + L^*} - \frac{1}{L + \sigma L^*} \right]$. Он будет положительным и в условиях равновесия $\omega > 1$, если $L > L^*$. Платежный баланс будет отрицательным и $\omega < 1$, если $L < L^*$. Следовательно, уровень зарплаты выше в той стране, где больше рабочей силы. То есть при прочих равных условиях более крупная страна будет иметь более высокий уровень зарплаты.

Фирмы будут концентрировать производство, чтобы иметь возможность использовать преимущества экономии на масштабе, а также располагать его близко к крупным рынкам с целью экономии на транспортных издержках. Из этого обычно делается вывод, что страны экспортируют те продукты, для которых у них имеется крупный внутренний рынок. Для доказательства этого Кругман опять использует модель из уравнений 1–8.

Однако он принимает некоторые дополнительные допущения:

- Существуют две группы товаров – *альфа*, которых производится n дифференцированных разновидностей, и *бета*, которых производится $\tilde{n}$ разновидностей.
- Спрос на две группы товаров предъявляется двумя группами населения, группа L потребляет товары группы *альфа*, группа $\tilde{L}$ – товары группы *бета*.
- Эти группы товаров производятся двумя отраслями экономики. Продажи товаров каждой отраслью равны доходу, получаемому каждой группой

населения. При условии равенства зарплат это означает, что $\frac{n}{\tilde{n}} = \frac{L}{\tilde{L}}$.

- Существуют две абсолютно одинаковых страны такого типа с совокупным населением (рабочей силой) L.
- Отношение спроса на каждый импортный товар к спросу на национальный товар одинаковое в обеих странах, $\sigma = \sigma^*$.

Допустим, что население разделяется в каждой стране следующим образом: $L = f(\bar{L})$ в своей стране и $L^* = (1 - f)\bar{L}$ в зарубежной. Если $f < 1/2$, своя страна располагает большим внутренним рынком для продажи товара группы *альфа*, если $f > 1/2$, зарубежная страна имеет больший внутренний рынок для продажи товара группы *альфа*.

Производство товаров в своей и зарубежной странах определяется размером расходов на них со стороны резидентов и нерезидентов, т.е.:

$$npx = \frac{n}{n + \sigma n^*} wL + \frac{\sigma n}{\sigma n + n^*} wL^*$$

и

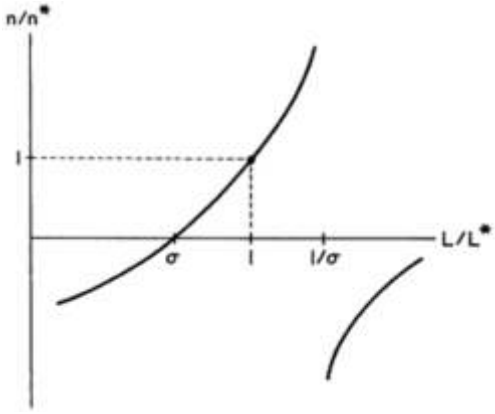
$$n^* px = \frac{n^*}{n + \sigma n^*} wL + \frac{\sigma n^*}{\sigma n + n^*} wL^*.$$

Если предположить, что товар группы *альфа* производится в каждой из двух стран, разделив эти выражения на n^* и n, можно получить выражения для соотношения рабочей силы $\frac{L}{L^*} = \frac{(n + \sigma n^*)}{(\sigma n + n^*)}$, из которого можно получить выражение для соотношения размеров производства товара группы *альфа* в своей и зарубежной странах

$$\frac{n}{n^*} = \frac{\frac{L}{L^*} - \sigma}{1 - \sigma \frac{L}{L^*}}. \qquad (13)$$

Из более подробного исследования (13) видно, что если $\frac{L}{L^*} = 1$, то $\frac{n}{n^*} = 1$, т.е.

Рис. 13.3. Размеры рынка и эффект масштаба



если структура спроса в двух странах одинаковая, то и структура производства в них также одинаковая (рис. 13.3). В промежутке $\sigma < \frac{L}{L^*} < \frac{1}{\sigma}$, если внутренний спрос на товары группы *альфа* увеличивается, то, соответственно, растет и его внутреннее производство. Таким образом, в условиях большого различия во вкусах и наличия возрастающей отдачи от масштаба каждая страна во внешней торговле будет специализироваться и экспортировать тот товар, для которого у нее имеется наибольший внутренний рынок. Это так называемый эффект «рынка своей страны» (*home-market effect*).

Но специализация в этом промежутке будет неполной, поскольку $\sigma = g^{\frac{\theta}{1-\theta}}$, где g, как известно из (12), – транспортные издержки, а $\frac{\theta}{1-\theta}$ в условиях равновесия соотношение переменных и постоянных издержек производства, т.е. индекс изменения, который, собственно, и говорит о наличии экономии на масштабе. В результате получается, что возможность неполной специализации тем больше (σ выше), чем больше транспортные издержки (g выше) и меньше экономия на масштабе ($\frac{\theta}{1-\theta}$ меньше).

В промежутке $0 < \frac{L}{L^*} < \sigma$ разновидности товаров группы *альфа* $n = 0$, и поэтому своя страна специализируется только на производстве товаров группы *бета*, тогда как зарубежная страна – только на товарах группы *альфа*. Аналогичным образом, если $\frac{L}{L^*} > \frac{1}{\sigma}$ и разновидности товаров группы *бета* $n = 0$, то своя страна специализируется на производстве товаров группы *альфа*, тогда как зарубежная – группы *бета*.

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ХЕЛПМАНА

В 1981 г. *Эльханан Хелпман*[1] подвел итог развитию, как это тогда называлось, «новой теории международной торговли» (*биографическая вставка 13.2*).

Интегрируя теории промышленной организации с теориями международной торговли, он формализовал модель монополистической конкуренции. Кроме того, он показал, что направления межотраслевой торговли могут быть спрогнозированы исходя из информации об относительной обеспеченности стран факторами производства, но не из информации о ценах факторов или ценах на произведенные с их помощью товары, которые существуют до начала торговли. Направления внутриотраслевой торговли зависят от различий в уровнях дохода на душу населения и экономического размера страны, поскольку из-за экономии на масштабе цена товара в крупных странах всегда будет относительно ниже, чем в мелких, возникает так называемое «ложное сравнительное преимущество». Увеличение межстрановых различий в соотношении капитала и труда сокращает

[1] *Helpman E.* International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition. *Journal of International Economics* 11 (1981). P. 305–340. Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУ–ВШЭ, 2006. С. 534–548. В открытом доступе на http://seinst.ru/page85.

Биографическая вставка 13.2

Эльханан Хелпман (Elhanan Helpman)
1946

Родился в узбекском городе Джалабаде, является представителем нового поколения экономистов, имеющих хорошую математическую подготовку. Он свел воедино теории, объясняющие международную торговлю разной обеспеченностью факторами производства, существованием дифференцированных продуктов в одних и тех же отраслях и экономией на масштабе в условиях монополистической конкуренции.

Окончил Гарвардский университет. Преподавал во всех университетах Лиги плюща.

Крупные публикации: Institutions and Economic Performance (ed) (2008). The Mystery of Economic Growth, Cambridge (2004); Interest Groups and Trade Policy, with Gene M. Grossman (2002); Special Interest Politics, with Gene M. Grossman (2001); International trade and trade policy, with P. Krugman (1991) Trade policy and market structure (1989).

долю внутриотраслевой торговли в международной торговле этих стран. Общий объем торговли тем меньше, чем больше разрыв в экономическом уровне торгующих стран. Объем торговли достигает максимально возможной величины, когда экономические размеры торгующих стран равны.

@ ***Дисперсия относительной обеспеченности факторами производства (dispersion of relative factor endowment)*** – причиной возникновения внутриотраслевой торговли является сходство в относительной обеспеченности стран факторами производства в отдельных отраслях, а причиной возникновения межотраслевой торговли – различия в относительной обеспеченности стран факторами производства в отдельных отраслях.

Хелпман показал, что 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 той или иной формы 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», «Ситроен», «Мерседес»).

Обозначим продажи фирмы X, продажи отрасли в целом S, количество фирм в отрасли n, цену на товар фирмы P и среднюю цену аналогичных конкурирующих товаров $\overline{P}$, тогда продажи фирмы составят $X = S[\frac{1}{n} - b(P - \overline{P})]$. (14)

Если фирма продает свои товары за цены, превышающие среднерыночную ($P > \overline{P}$), то ее доля на рынке ($\frac{S}{n}$) будет меньше ($X < \frac{S}{n}$). Если фирма продает свои товары за цену ниже среднерыночной ($P < \overline{P}$), то ее рыночная доля должна быть больше ($X > \frac{S}{n}$).

Для выяснения влияния монополистической конкуренции на международную торговлю необходимо сначала определить три основные взаимосвязи:

- между количеством фирм и средними издержками типичной фирмы – чем больше фирм, тем меньше объем производства каждой фирмы, тем выше средние издержки на единицу товара;
- между количеством фирм и ценой, по которой каждая из них продает товар, – чем больше фирм, тем выше конкуренция и тем ниже цены;
- 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. Если обозначить средние издержки $\overline{C}$, постоянные издержки, не зависящие от размеров фирмы, F, и предельные издержки c, то взаимосвязь между количеством фирм на рынке и средними издержками производства на одну фирму выражается следующим линейным уравнением:

$$\overline{C} = \frac{F}{X} + c. \qquad (15)$$

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 одинаковую цену за свою продукцию, т.е. $P = \overline{P}$. Но в этом случае уравнение рыночного равновесия (14) приобретает упрощенную форму $X = \frac{S}{n}$. Подставляя его в уравнение (15), получаем уравнение $\overline{C} = n\frac{F}{S} + c$, говорящее, что чем больше фирм в отрасли (n), тем выше средние ($\overline{C}$) издержки каждой из них (16). Рост же продаж S в расчете на одну фирму в результате увеличения рынка при развитии торговли и при постоянном количестве действующих на этом рынке фирм приводит к сокращению средних издержек каждой из них.

Соотношение между количеством фирм на рынке и ценой, по которой они продают свою продукцию, вытекает из базового уравнения рыночного равновесия (14). Умножив выражение в квадратной скобке на S, получим:

$$X = S[\frac{1}{n} - b(P - \overline{P})] = \frac{S}{n} - SbP + Sb\overline{P} =$$
$$= (\frac{S}{n} + Sb\overline{P}) - SbP \qquad (17)$$

Теперь, если обозначить константу $A = \frac{S}{n} + Sb\overline{P}$ и угловой коэффициент $B = Sb$, из уравнения (17) получается простая обратная взаимозависимость продаж от цены в форме линейного уравнения $X = A - BP$.

Предельные доходы (MR) фирмы $MR = P - \frac{X}{B} = P - \frac{X}{Sb}$. Для максимизации прибыли фирма определяет размер производства, при котором ее предельные доходы равны предельным издержкам, т.е. $MR = P - \frac{X}{Sb} = c$. Откуда цена, по которой фирма должна продавать свои товары, составит $P = c + \frac{X}{Sb}$. Однако, как было установлено, $X = \frac{S}{n}$. Поэтому соотношение между количеством фирм и ценой, по которой каждая их них будет продавать свои товары, составит:

$$P = c + \frac{1}{bn}. \qquad (18)$$

Уравнение (18) характеризует обратный спрос на олигопольном рынке. Как видно, чем больше фирм n, тем выше конкуренция и тем ниже цена P. Важным является и то, что параметр продаж отрасли в целом S не входит в уравнение (18), что означает, что размеры рынка отрасли не влияют на взаимосвязь между количеством фирм и ценой, по которой каждая из них продает товар.

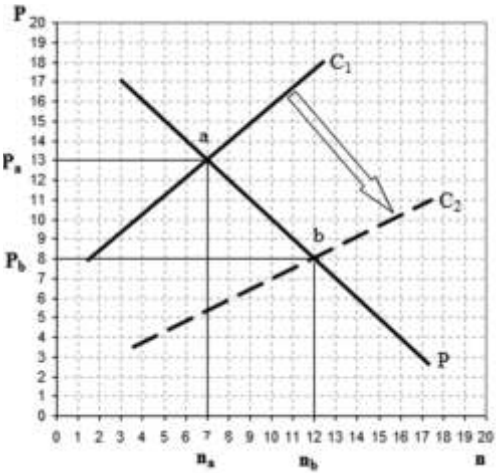
Графически взаимозависимость между ростом размеров рынка и международной торговлей можно показать следующим образом (рис. 13.4).

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 цена товаров падает.

Таким образом, торговля между странами, одинаковыми или очень близкими по наделенности факторами производства, объясняется специализацией стран на определенных товарах в силу не сравнительных преимуществ, а экономии на масштабе, 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,

Кривая C_1 показывает графически уравнение (16) – чем больше фирм в отрасли, тем выше средние издержки каждой из них. Кривая P показывает графически уравнение (18) – 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 P 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.

Рис. 13.4. Торговля в условиях монополистической конкуренции



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.

РЕЗЮМЕ

1. По теории экономии на масштабе Кругмана, торговля между странами, которые одинаковы или очень близки по наделенности факторами производства, объясняется специализацией стран на определенных товарах в силу их стремления использовать подобную экономию. Экономия на масштабе представляет 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 приво-

дит 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.

2. В соответствии с моделью международной торговли в условиях монополистической конкуренции Хелпмана 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. Фирмы в каждой стране получают возможность специализироваться на небольшом круге товаров, сокращая тем самым средние издержки производства. В результате торговля становится выгодной даже для стран, одинаково обеспеченных факторами производства. Увеличение рынка, происходящее вследствие торговли, ведет к снижению цены товара и увеличению количества фирм.

Глава 14

ГЕТЕРОГЕННЫЕ ФИРМЫ И НЕПОЛНЫЕ КОНТРАКТЫ

План-схема

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Гетерогенные фирмы
Неполные контракты
Инсорсинг
Аутсорсинг
Оффшоринг
Пространственные теории

На протяжении всей истории классического периода теория международной торговли основывалась на двух основных постулатах: сравнительных преимуществах, т.е. различия в альтернативной стоимости товаров между странами; осуществлении торговли странами с помощью совокупности фирм, находящихся в этих странах, которые могут быть представлены одной репрезентативной фирмой.

ИСТОРИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

Большинство моделей международной торговли, предложенных в течение прошлого века, исходили из допущения о существовании репрезентативной фирмы, экономическое поведение которой может характеризовать поведение всех фирм если не всей страны, то уж точно какой-либо отрасли. Это весьма сильное допущение, поскольку однородность производителей означает, что все они как минимум характеризуются одинаковой производственной функцией. Тем самым получалось, что в понятие страны объединялась некая безликая масса потребителей и фирм-производителей. Такие фирмы назывались гомогенными (*homogeneous*). Если принималось допущение, что в стране есть только одна фирма, она называлась репрезентативной (*representative*), поскольку имела характеристики, идентичные со всеми другими фирмами.

Частично такой агрегированный подход объяснялся отсутствием статистики, позволявшей анализировать торговлю на более дезагрегированном уровне. В первой трети прошлого века ситуация стала меняться. Как только появились более подробные данные об инвестициях и трудовых ресурсах, в том числе в отраслевом разрезе, сразу же была предложена теория разной обеспеченности стран факторами производства, на которой базируется торговля. В 1950–1960-е гг. стала доступна еще более детальная статистика производства и торговли в отдельных отраслях и возникли основания в основном на эмпирическом материале теории межотраслевой и внутриотраслевой международной торговли. Однако ни одна из них не вышла за пределы школы конкурентных преимуществ, искавшей потенциал для торговли в создании кластеров конкурентоспособных предприятий, поддержке правительства, просто случае и пр.

В 1990-х гг. лучшие умы были плотно заняты проблемами перехода бывших стран с централизованной экономикой к рыночной. Социализм рухнул, многие страны Восточной Европы дезинтегрировались на мелкие государства, из двуполярного мир превратился в однополярный. В то же время интенсифицировались интеграционные процессы, в том числе в Европе, где крупнейшие страны перешли к единой валюте, но также и в Азии и Латинской Америке. Одновременно несравненно возросли объемы и международная мобильность спекулятивного капитала, его оторванность от реального производства. Финансы стали самостоятельным сектором, намного превосходящим все остальные. Начали быстро расти и крепнуть некоторые развивающиеся страны, в том числе Китай, Индия, Бразилия. Оправившись после кризиса 1998 г., быстрыми темпами развивалась и Россия.

На рубеже веков теория международной торговли в целом находилась в состоянии неопределенности. Ведущие университетские программы осваивали различие между традиционными теориями внешней торговли на основе сравнительных преимуществ и «новой» теорией, в соответствии с которой торговлей движет

стремление фирм обеспечить экономию на масштабе. Учебники фокусировались в основном на приложении математического аппарата микроэкономики к «новой» теории внешней торговли, благо, что она позволяла это делать практически на любом уровне сложности.

Когда переход к рынку в странах Восточной Европы был в целом завершен, поиски ответа на вопрос, что порождает международную торговлю в современном мире, возобновились, причем по всем школам – от меркантилизма до конкурентных преимуществ – и с использованием мощного математического и возникшего к тому времени нового эконометрического аппарата. Довольно быстро стало ясно, что эти попытки – тупиковые. Надо смотреть на те сферы, где появились принципиально новые статистические данные. В области международной торговли это были детальные данные о торговле и зарубежных инвестициях отдельных фирм.

ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ РАЗНОРОДНЫМИ ФИРМАМИ

Начало XXI в. ознаменовалось коренным переломом в самом подходе к исследованию международной торговли. Если раньше исследования велись по принципу «сверху-вниз» (*top-bottom*), от государства к фирме, то в новом столетии стала использоваться обратная парадигма – «снизу-вверх» (*bottom-up*), от фирмы к государству. Получив доступ к массивам статистических данных на уровне индивидуальных фирм (в основном по США, Англии, Франции и Германии), некоторые авторы еще в конце 1990-х гг. обнаружили два важных явления.

Во-первых, только незначительная часть фирм в каждой стране, по которым имелись данные, была вовлечена во внешнюю торговлю, вообще что-либо экспортировала или импортировала. В начале 2000-х гг. в США только 4% от общего числа фирм что-либо экспортировали и импортировали, во Франции – 17%[1]. Остальные работали только на внутренний рынок. Более того, вопреки рикардианской теории сравнительных преимуществ, многие фирмы, действующие в отраслях, в которых данная страна, казалось бы, имела сравнительные преимущества, вообще ничего не экспортировали, тогда как некоторые фирмы в отраслях, где таких преимуществ не было, наоборот, экспортировали.

Во-вторых, более пристальный взгляд на новую статистику на уровне фирм показал, что фирмы, вовлеченные в международную торговлю, принципиальным образом отличались от фирм, работающих только на внутренний рынок. Экспортеры обычно были крупнее, платили больше, нанимали более квалифицированную рабочую силу и обладали более совершенной технологией по сравнению с неэкспортерами. В США 0,4% от общего числа фирм осуществляют более 95% внешней торговли страны, а все торгующие фирмы обеспечивают почти половину занятости. Кроме того, экспортирующие фирмы должны иметь возможность пойти на значительные невозместимые издержки (*sunk cost*) только для того, чтобы выйти со своей продукцией на внешний рынок. Ясно, что далеко не всем фирмам это по плечу. Из столь существенных различий между фирмами следовало, что само допущение о репрезентативной и гомогенной фирме, которая характеризует все фирмы в данной стране, из теории международной торговли нужно устранить.

[1] *Bernard A., Jensen B., Redding S., Schott Peter K.* Firms in International Trade // *NBER Working Paper.* 2007. № 13054, April.

Признав неоднородность (гетерогенность) фирм (*firm heterogeneity*), теория международной торговли с начала XXI в. сосредоточилась на изучении организационных решений фирм экспортировать или производить только для внутреннего рынка, экспортировать готовые товары или вывозить капитал, создавать предприятия за рубежом для производства товаров для зарубежного рынка, привлекать ли внешних поставщиков для своего производства, и если привлекать, то откуда – внутри страны или из-за рубежа. Тем самым возникновение или отсутствие международной торговли ставилось в зависимость от решения отдельных фирм.

Первая и наиболее популярная модель неоднородности фирм как основы международной торговли была предложена Марком Мелицем[1]. Это, по сути, модель монополистической конкуренции – рынка со свободным входом, на котором существует множество фирм, самостоятельно устанавливающих цены на свою продукцию, выпускающих дифференцированный товар и обладающих определенной стратегией действий. Модель имеет черты свободной конкуренции: на рынке действуют несколько фирм, существующие фирмы могут исчезать, а новые создаваться, экономическая информация доступна для всех. В то же время модель имеет черты монополии: каждая фирма может устанавливать цену на свой товар, поскольку фирмы производят дифференцированные товары. Такие товары удовлетворяют одну и ту же потребность, но различимы для покупателя по физическим характеристикам, местам продажи, оказываемым одновременно услугам. Это, например, автомобили разных марок, ноутбуки различных фирм или духи разных производителей. Однако модель монополистической конкуренции не объясняет причины различий между производительностью или размерами фирмами, что важно для понимания и принятия ими решений о включении во внешнюю торговлю.

Модель Мелица исходит из того, фирмы, даже действующие в одной отрасли, различаются по уровню производительности (*productivity*). Только наиболее производительные и, следовательно, наиболее прибыльные фирмы могут выдержать высокие невосполнимые издержки (*sunk costs*), например, по созданию нового экспортного товара, адаптированного к потребностям зарубежного рынка. Кроме того, фирмы несут постоянные издержки (*fixed costs*), которые не зависят от объемов производства – на аренду, коммунальные услуги, процент на кредиты, амортизацию. Их фирма вынуждена платить независимо от того, сколько товаров и услуг она производит и производит ли вообще. Невосполнимые и постоянные издержки тем выше, чем больше стран, куда фирма экспортирует свой товар, – в каждой надо создать представительство, маркетинговую сеть, сервисные центры и пр. В силу высоких постоянных издержек только наиболее производительные и прибыльные фирмы могут позволить себе экспортировать.

Модель делит все фирмы на три категории – неэкспортирующие (работающие только на внутренний рынок), экспортирующие (вывозящие товары) и многонациональные (создающие предприятия на основе прямых инвестиций за рубежом для производства товаров для зарубежного рынка на месте).

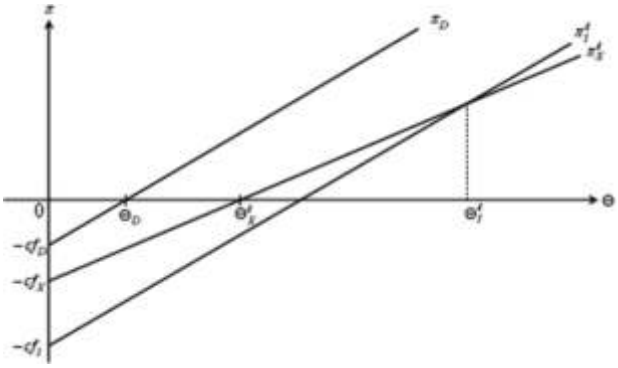
Наиболее простая статическая форма модели (рис. 14.1)[2]:

---

[1] *Melitz M*. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // *Econometrica* 71 (6). 2003. P. 1695–1725.

[2] Оригинальная формулировка модели – динамическая (*Melitz*, 2003). Она включает возможность постоянного появления новых фирм и разорение существующих. Динамическая формулировка позволяет определить, какие фирмы останутся на рынке вследствие

Рис. 14.1. Различия в производительности фирм как основа торговли



• *Производство на внутренний рынок*[1]. Функция спроса на дифференцированный продукт некоторой фирмы представлена как $x = Ap^{-\varepsilon}$, где x – количество, p – цена, A – уровень спроса и $\varepsilon = \frac{1}{1-\alpha}$ – эластичность спроса по цене. Если θ – производительность, c – цена ресурса и f_D – постоянные издержки на ресурсы, то $\frac{c}{\theta}$ – будут переменные издержки на единицу выпуска, а cf_D – постоянные издержки. Для максимизации прибыли такая фирма должна продавать свои товары по цене $p = \frac{c}{a\theta}$, получая прибыль $\pi = \theta^{\varepsilon-1}B - cf_D$, где $B = (1-\alpha)A(c/\alpha)^{1-\varepsilon}$. Если заменить $\Theta = \theta^{\varepsilon-1}$ как новый показатель производительности, то функция прибыли приобретает вид $\pi_D(\Theta) = \Theta B - cf_D$, т.е. прибыль представляет собой разность стоимости выпуска, который является произведением производительности и уровня спроса, и фиксированных издержек.

График прибыли π_D показывает прямую зависимость прибыли от уровня производительности (рис. 14.1). Фирмы с уровнем производительности ниже Θ_D разорятся, поскольку их прибыль не будет покрывать фиксированные издержки. Фирмы с производительностью выше Θ_D будут функционировать. На какой рынок – местный или международный будут оставшиеся фирмы поставлять свои товары?

• *Экспорт*[2]. Введем вторую страну l. Допустим, что ценовая эластичность спроса на данный товар в ней и в нашей стране одинаковы, но уровень спроса A различный. Кроме того, существуют торговые издержки на доставку, страхование, оплату импортных пошлин, а также другие препятствия на пути торговли, которые сокращают выручку фирмы на размер $\tau^{1-\varepsilon}$. При постоянных издержках на экспорт cf_x прибыль фирмы, экспортирующей товары на внешний рынок, составит $\pi_X^l(\Theta) = \tau^{1-\varepsilon}\Theta B_X^l - cf_x$.

• Далее добавим к графику функцию прибыли экспортирующей фирмы $\pi_X^l(\Theta)$. Очевидно, что в силу более высоких издержек экспортирующей фирмы по сравнению с неэкспортирующей уровень ее производительности должен быть выше, чем у неэкспортирующей фирмы, для обеспечения сопоставимого уровня

развития внешней торговли, а какие исчезнут. Однако, поскольку в условиях равновесия количество исчезнувших фирм можно считать в условиях равновесия равным количеству вновь возникших, статическая формулировка достаточна, чтобы описать основные характеристики модели.

[1] Подстрочный знак D означает внутренний (от *domestic*).

[2] Подстрочный знак X означает экспорт (от *exports*).

прибыли, т.е. $\Theta_X^l > \Theta_D$. Получается, что фирмы, имеющие производительность ниже Θ_D, просто разорятся, с производительностью выше Θ_D могут производить для внутреннего рынка и только фирмы с производительностью выше Θ_X^l могут позволить себе и экспортировать, и производить для внутреннего рынка. Экспортирующая фирма должна быть не просто более производительной, но и крупнее фирм, работающих только на внутренний рынок, поскольку они не только продают больше товаров на внутреннем рынке, но поставляют их на экспорт.

• *Прямые иностранные инвестиции*[1]. Допустим теперь, что национальная фирма осуществила прямые инвестиции за рубеж и построила там предприятие, на котором производятся товары для продажи на рынке зарубежной страны *l*. Ее фиксированные издержки составят cf_I. По аналогии с предыдущим случаем, ее функция прибыли будет $\pi_I^l(\Theta) = \Theta B_I^l - cf_I$. Отказавшись от концентрации производства в одном месте, фирма неминуемо несет дополнительные постоянные издержки по созданию производства за рубежом. Однако одновременно она в значительной степени сокращает свои переменные издержки на доставку товара, растаможивание и пр., поскольку производство товара находится на внутреннем рынке потребителя. Величина прибыли фирмы, осуществляющей иностранные инвестиции, показана на графике как π_I^l. В результате сокращения переменных издержек точка отсечения Θ_I^l соответствует точке пересечения графиков π_X^l и π_I^l, а не их пересечению π_I^l с осью Θ.

• Из взаимного расположения графиков прибыли следует, что только наиболее производительные фирмы, производительность которых $\Theta > \Theta_I^l$, будут осуществлять прямые зарубежные инвестиции, хотя они одновременно могут и экспортировать, и производить на внутренний рынок. Фирмы, характеризующиеся более низкой производительностью в промежутке $\Theta_X^l < \Theta < \Theta_I^l$, будут экспортировать товары и производить их на внутренний рынок. Фирмы с еще более низкой производительностью в промежутке $\Theta_D < \Theta < \Theta_X^l$ будут производить только на внутренний рынок. Наконец фирмы с производительностью $\Theta < \Theta_D$ разорятся.

Модель Мелица формализовала три идеи, которые на интуитивном уровне обсуждались в течение многих лет. Во-первых, идею о наличии различий в производительности фирм, производящих дифференцированный продукт. Эту идею отстаивал еще Кругман (1980)[2]. Во-вторых, идею, что стать экспортерами могут только наиболее прибыльные фирмы, поскольку выход на внешний рынок связан с большими дополнительными издержками, которых на внутреннем рынке просто нет. Эта идея принадлежит Р. Гомори и У. Бомул (2000)[3]. А быть прямым зарубежным инвестором способны только самые прибыльные фирмы, поскольку это еще дороже. В-третьих, идею о необходимости в явной форме моделировать торговые издержки, перед тем как объяснять направления или объемы торговли. Эта проблема, на которую указали Обстфельд–Рогофф (2000)[4], лежит в основе основных

[1] Подстрочный знак *I* означает инвестиции (от *investment*).

[2] *Krugman P.* Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade // *American Economic Review*. 1980. Vol. 70. P. 950–959.

[3] Они установили, что само начало производства экспортного товара основано на способности создать крупное высокотехнологичное предприятие, заплатив высокую цену (300 000 – 500 000 тыс. долл.) за вход на внешний рынок (*start up costs*). Фирмы просто не могут начать экспорт, если текущий объем будущей прибыли недостаточен, чтобы покрыть эти расходы; *Gomory Ralph and Baumol W.* Global Trade and Conflicting National Interests. – Cambridge, L.: MIT Press, 2000.

[4] *Obstfeld Maurice and Kenneth Rogoff.* The Six Major Puzzles in International Macroeconomics: Is There a Common Cause? // *NBER Working Paper*. 2000, July. № 7777. P. 1–66.

шести загадок в международной макроэкономике. Сила модели Мелица заключается в интегрировании всех этих идей в простую и эмпирически оцениваемую модель, которая позволяет установить, какие фирмы будут экспортировать и какие продукты, какие фирмы будут инвестировать за рубеж и в каких масштабах и какие фирмы будут производить только на местный рынок.

Модель также подтвердила улучшение благодаря международной торговле благосостояния участвующих в ней экономических агентов. Однако необходимость нести высокие издержки при выходе на внешний рынок приводит к тому, что только наиболее производительные и прибыльные фирмы получают все преимущества от внешней торговли, увеличивая свою долю на рынке и прибыль. Менее производительные – теряют долю на рынке и часть прибыли. Попытка наименее производительных фирм выйти на внешний рынок может привести к их разорению и закрытию. В результате под воздействием внешней торговли происходит перестройка рыночной структуры – наиболее производительные фирмы растут, наименее производительные закрываются. За счет вымывания неэффективных производителей торговля ведет к общему повышению средней производительности экономики в целом, без повышения производительности отдельных фирм.

Простота модели позволила принять ее многочисленные расширения в последующие годы для анализа смежных сфер. Вот только некоторые из них[1]:

- *Либерализация торговли.* Балдвин и Форслид (2006)[2] показали, что в данной модели либерализация приводит к сокращению торговых издержек (τ), позволяя увеличить прибыль фирм и сократить уровень производительности Θ_X^l, который необходим, чтобы фирма стала экспортировать, но более высокий уровень производительности Θ_D необходим для выживания фирм, работающих только на внутренний рынок. Из этого следует, что либерализация торговли ведет к более высокому среднему уровню производительности, поскольку только наиболее эффективные фирмы могут позволить себе высокие затраты по выходу на внешний рынок и будут в результате производить на экспорт.
- *Факторная модель торговли* А. Бернарда и К (2007)[3]. Различия в производительности между фирмами усиливают результаты теории внешней торговли Хекшера–Олина, в соответствии с которой страны экспортируют те товары, для производства которых они относительно лучше обеспечены факторами производства. Издержки на экспорт сегментируют рынки и увеличивают уровень производительности фирм, который необходимо достичь, чтобы экспортировать. Это означает, что торговля в среднем ведет к росту производительности. Кроме того, в каждой стране торговля увеличивает производительность в большей степени в тех отраслях, в которых страна относительно лучше обеспечена факторами производства.
- *Гравитационная модель.* Размеры торговли как некоторая функция от экономического размера стран и расстояния между ними используется на протяжении

[1] Более подробный обзор расширений базовой модели по состоянию на конец 2005 г. содержится в работах Хелпмана (2006). Последующие работы можно найти на сайте Национального бюро экономических исследований США; http://papers.nber.org в программе по международной торговле и инвестициям.

[2] *Baldwin R., Forslid R.* Trade Liberalization with Heterogeneous Firms // *NBER Working Paper.* 2006. № W12192.

[3] *Bernard Andrew, Redding Stephen and Peter K. Schott.* Comparative Advantage and Heterogeneous Firms // *Review of Economic Studies.* 2007. Vol. 74. № 1. P. 31–66.

многих лет для целей сопоставления реального объема торговли с потенциальным. Однако она не может объяснить, почему между некоторыми странами нет торговли вообще. Хелпман и другие авторы (2006) показали, что фирмы можно ранжировать по производительности от минимальной Θ_L до максимальной Θ_H. Если Θ_H некоторых фирм оказывается в промежутке между Θ_H и Θ_X^l, то фирмы будут производить только на внутренний рынок. Если в некоторых странах $\Theta_H > \Theta_X^l$, то фирмы будут экспортировать в эти страны. В противоположном случае экспорта не будет.

• *Модели бизнес-цикла.* Гирони–Мелиц (2005, 2007)[1], используя модель с разнородными фирмами и монополистической конкуренцией, показали, что рост и спады в международной торговле могут быть связаны с циклами деловой активности.

Основная слабость модели Мелица заключается в том, что она не дает четкого ответа о направлении причинно-следственной связи (казуальность). Фирма экспортирует потому, что она прибыльна, или, наоборот, – она прибыльна потому, что экспортирует. Модель показывает только долгосрочные преимущества перераспределения производственных усилий в пользу наиболее производительных фирм, к которому ведет их выход на внешний рынок, но не моделирует значительные переходные издержки, связанные с закрытием менее эффективных фирм, к которому приводит внешняя торговля.

НЕПОЛНЫЕ КОНТРАКТЫ

Еще одним направлением развития теории международной теории, появившимся в начале XXI в., является использование моделей неполных контрактов (*incomplete contracts*). Большинство контрактов, заключаемых между экономическими агентами, считаются неполными, поскольку договаривающие стороны не в состоянии предусмотреть в контракте все возможные обстоятельства, которые возникнут в будущем.

В теории международной торговли неполный контракт возникает в следующем случае. Для производства некоторого товара требуются компоненты или части, которые специфичны только для этого товара и не могут быть иначе самостоятельно проданы на рынке. Например, для Аэробуса, который производится во Франции, шасси производит германская фирма, крылья – британская, а стабилизаторы – испанская и т.д. Производитель заключает с поставщиком компонента контракт на его производство. В результате поставщик оказывается привязанным к производителю (*holdup problem*), поскольку вне основного товара производство отдельных компонентов большого смысла не имеет, производитель крыльев просто не может продать их отдельно от самолета. Разумеется, поставщик стремится заключить такой контракт с производителем конечного продукта, который бы гарантировал ему часть прибыли от продаж. Однако его переговорные позиции слабы. В результате у поставщика возникает побудительный мотив сэкономить на поставляемом компоненте, сделать его с меньшими издержками, чтобы оставить часть прибыли себе. От этого может пострадать качество поставляемого компонента и, как следствие, качество конечного продукта.

В теории международной торговли примерно такая логика неполных контрактов была применена к исследованию

[1] *Ghironi F., Melitz M.* Trade Flow Dynamics with Heterogeneous Firms // *American Economic Review*. 2007, May. Vol. 97. P. 356–361.

решений фирм импортировать компоненты. Теоретически возможны две формы получения фирмой компонентов для готовой продукции:

- *Инсорсинг (insourcing)* – использование фирмой поставщиков, зависимых от нее и являющихся ее частью. Фирма может закупать компоненты у своих филиалов, находящихся как внутри страны, так и за рубежом. Если источник инсорсинга находится внутри страны, внешней торговли нет. Если же источник находится за рубежом, возникает внешняя торговля, основанная на прямых инвестициях[1].
- *Аутсорсинг (outsourcing)* – использование фирмой поставщиков, независимых от нее и не являющихся ее частью. Фирма может закупать компоненты у независимых от нее фирм, находящихся внутри страны или за рубежом. Если источник аутсорсинга находится внутри страны, внешней торговли нет. Если же источник находится за рубежом, возникает внешняя торговля между двумя независимыми фирмами.

Соответственно, с помощью теории неполных контрактов теория международной торговли стремится объяснить, почему некоторые фирмы используют внутренний аутсорсинг и инсорсинг, тогда как другие – внешний, тем самым вступая во внешнюю торговлю и осуществляя прямые зарубежные инвестиции. Таким образом, исходя из теории неполных контрактов возникновение внешней торговли зависит от того, как фирма решит организовать свою производственную, прежде всего снабженческую, деятельность. Для этого есть четыре возможности, только две из которых ведут к возникновению внешней торговли:

	Аутсорсинг	Инсорсинг
Внутри страны	внутренняя торговля	внутренняя торговля
Из-за рубежа	внешняя торговля	внешняя торговля

В ресурсной модели международной торговли Хекшера–Олина наличие сравнительных преимуществ объясняют относительно разной обеспеченностью стран факторами производства (трудом и капиталом) и, соответственно, разной фактороемкостью, или фактороинтенсивностью (*factor intensity*), продукции, т.е. отношениями затрат на различные факторы производства к стоимости продукта. В модели неполных контрактов используется схожее понятие контрактной интенсивности затрат (*contract input intensity*), обозначающее размер затрат на промежуточный продукт, который находится под прямым контролем производителя готового продукта, или части затрат, которая производится субподрядчиком, поставляющим компоненты готового продукта. Выбор производителем готового продукта организационного способа получения промежуточного продукта – через аутсорсинг или инсорсинг и, соответственно, внутри страны или из-за рубежа – зависит от относительных размеров получаемой им прибыли. Поскольку задача фирмы – максимизировать прибыль, производитель конечного продукта выберет ту форму получения промежуточного продукта, которая обеспечит ему наивысшую прибыль.

Допустим, готовый продукта z состоит из двух компонентов h и m. При этом предприятие, выпускающее готовый продукт, компонент h производит само, а компонент m получает от других предприятий. Если обозначить контрактную интенсивность затрат как η и для упрощения предположить, что единственным фактором производства является труд, обозначив его производительность как θ, производ-

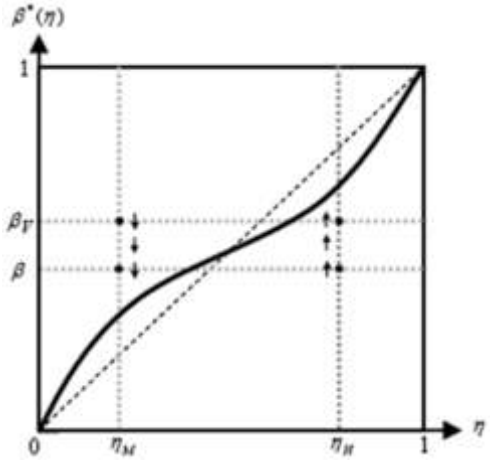
[1] Иногда инсорсинг называют интеграцией в рамках фирмы, а приобретение компонентов у находящихся за рубежом собственных филиалов – оффшорингом (*offshoring*).

ство некоторого готового продукта может быть описано следующей производственной функцией $z = \theta\left[\frac{h}{\eta}\right]^{\eta}\left[\frac{m}{1-\eta}\right]^{1-\eta}$. Производитель готовой продукции должен решить, как получить компонент m.

Совокупный доход фирм, производящих конечный и промежуточный продукт, представляют собой некоторую функцию от объемов выпуска h и m – $R(h, m)$. Распределение доходов между двумя фирмами зависит от их переговорной позиции в отношениях друг с другом. Если весь доход равен 1, то фирма, производящая конечный продукт, получает часть дохода β, а фирма, производящая промежуточный продукт, – $1 - \beta$. В случае аутсорсинга доходы распределятся именно так, поскольку фирмы независимы друг от друга, одна производит h, другая – m, но ни одна не в состоянии произвести готовый продукт без участия другой – самолет не полетит без крыльев, а крылья отдельно нужны только для сборки определенного типа самолетов. В случае инсорсинга и h, и m принадлежат одной фирме, просто одно ее предприятие поставляет промежуточный продукт головному предприятию, которое и выпускает конечный продукт. Однако производитель готовой продукции не может рассчитывать на все доходы: какую-то часть β_v он должен передать своему филиалу, производящему промежуточную продукцию.

Решение о том, какую организационную форму производства – аутсорсинг или инсорсинг – выберет производитель готовой продукции, зависит от возможности максимизировать прибыль в результате разделения доходов с производителем промежуточной продукции. Пусть доля дохода, необходимая для максимизации прибыли, равна β^*, $0 < \beta^* < 1$. Хелпман (2005)[1] утверждает, что β^* – возрастающая функция от контрактной интенсивности затрат η, и ее график представляет собой прямую с положительным наклоном в 45°. На рис. 14.2 показано распределение дохода в условиях аутсорсинга β и инсорсинга β_v. Когда η мала, т.е. фирме, выпускающей готовую продукцию, требуется для этого большое количество промежуточной продукции, как в случае η_M, оба показателя распределения дохода оказываются сверху графика функции β^*. Когда η велика, т.е. фирме, выпускающей готовую продукцию, требуется для этого незначительное количество промежуточной продукции, как в случае η_H, оба показателя распределения дохода оказываются снизу графика функции β^*. Стрелки показывают направление увеличения прибыли (рис. 14.2).

Рис. 14.2. Прибыль при аутсорсинге и инсорсинге



На пересечении графика β^* с выпукловогнутым графиком, иллюстрирующем возможное распределение доходов, где-то между η_M и η_H, возникает точка отсечения η_c. Слева от нее будет контрактная интенсивность затрат, при которой производителю конечной продукции выгоднее получать промежуточную продукцию через аутсорсинг, а справа – при котором

[1] *Helpman E.* Trade, FDI, and the Organization of Firms // *Journal of Economic Literature* XLIV, 2006. September. P. 589–630.

ему выгоднее это делать через инсорсинг. Следовательно, производитель готовой продукции предпочтет использовать аутсорсинг при выпуске продуктов, требующих значительного объема промежуточных продуктов, и инсорсинг – при выпуске продуктов, которые не требуют значительного объема промежуточных компонентов.

Такая модель неполных контрактов применима к международной торговле. Антрас[1] предположил, что *h* – капиталоемкий товар и *m* – трудоемкий товар и оба из них неторгуемые между странами, но используются для производства некоторого промежуточного торгуемого компонента. Если фирма, производящая *h*, имеет контрактную интенсивность затрат, превышающую точку отсечения, она получает компоненты через инсорсинг. Если фирма, производящая *m*, имеет контрактную интенсивность затрат слева от точки отсечения, она получает компоненты через аутсорсинг. В результате инсорсинга капиталоемкого товара возникает внутрифирменная международная торговля, в результате аутсорсинга трудоемкого товара возникает межфирменная международная торговля.

Тот же Антрас[2] применил модель неполных контрактов к известной модели цикла жизни товаров во внешней торговле Вернона (1966)[3]. В этом случае контрактная интенсивность затрат η может интерпретироваться как показатель развития технологии с течением времени: она высока для новых товаров и сокращается по мере их старения. В модели – две стороны: Север, где производится готовый продукт, и Юг. Производитель готового продукта должен решить, где получить промежуточный продукт – на Севере или на Юге. Если он получает его на Севере, международной торговли не возникает. А если на Юге, то он получает промежуточный продукт через аутсорсинг или инсорсинг. Автор показывает, что в этом случае возникает две точки отсечения контрактной интенсивности затрат: η_c, как и выше, и $\eta_n > \eta_c$. Если контрактная интенсивность затрат выше η_n, международной торговли не будет вообще, поскольку производитель готовой продукции просто закупит все промежуточные компоненты на Севере. Если контрактная интенсивность затрат находится в промежутке между η_c и η_n, Север будет получать промежуточный продукт через инсорсинг от филиалов, созданных на Юге. Наконец, если контрактная интенсивность затрат ниже η_c, то Север будет получать промежуточный продукт через аутсорсинг у независимых фирм на Юге.

В результате организационного решения фирмы создаются новые потоки международной торговли и возникает почти традиционный цикл жизни товаров во внешней торговле. Сначала новый товар производится только на Севере. Затем по мере накопления опыта производство части компонентов передается на Юг, но в контролируемые Севером филиалы. Наконец, компоненты для устаревшего товара просто закупаются Севером на Юге у независимых фирм.

Теория неполных контрактов объясняет международную торговлю организационным решением фирмы, которой просто выгоднее покупать промежуточные продукты либо у своих полностью контролируемых филиалов (инсорсинг, который также называется вертикальной интеграцией или просто прямыми иностранными инвестициями), либо у независимых иностранных фирм (аутсорсинг). Основных теорий, объясняющих организационную структуру фирм, не-

---

[1] *Antràs P.* Firms, Contracts and Trade Structure // *Quarterly Journal of Economics*, 2003. Vol. 118. September 4. P. 1375–1418.

[2] *Antràs P.* Incomplete Contracts and the Product Cycle // *American Economic Review,* 2005. Vol. 95. September 4. P. 1054–1073.

[3] «Международная экономика». Вехи экономической мысли. Вып. 6 // Под общ. ред. А.П. Киреев. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 512–522.

сколько. В соответствии с теорией права собственности (*property rights*), которая определяет фирму как совокупность активов, находящихся под единым контролем, границы фирмы устанавливаются так, чтобы минимизировать потери из-за неполноты контрактов. По теории транзакционных издержек (*transaction costs*) установление границы фирмы связано с сокращением транзакционных издержек, которые, в свою очередь, зависят от наполненности рынка (*thickness of the market*). На таком рынке производителю готовой продукции проще найти поставщика специализированной промежуточной продукции, что легче обеспечить через аутсорсинг, чем инсорсинг. По теории системы стимулов (*incentive system*) руководитель создает систему контрактов, которые побуждают подчиненных менеджеров увеличивать производительность, чего легче добиться в условиях инсорсинга в рамках одной фирмы, чем аутсорсинга. Наконец, теория передачи полномочий (*delegation of authority*) позволяет понять побудительные мотивы передачи информации и создания технологий в рамках вертикально интегрированных фирм.

Спенсер (2005)[1] приводит детальный обзор новейших исследований в области неполных контрактов как основы для выбора фирмой своей пространственной структуры. Среди наиболее заметных в этой области можно назвать работы Фиенстра (2004)[2], Гроссмана–Хелпмана (2005)[3], Антраш–Хелпмана (2004)[4], Хелпмана–Мелица–Рубинштейна (2007)[5], которые были обобщены Хелпманом–Марин–Вердье (2008)[6]. В зависимости от теории, выбранной для объяснения организационного решения фирмы, авторы исследований неминуемо приходят к разным выводам относительно того, что движет международную торговлю между фирмами в рамках аутсорсинга и прямые зарубежные инвестиции в рамках инсорсинга. Но большинство авторов соглашаются, что несколько факторов побуждают фирмы выбрать международный, а не внутренний аутсорсинг. Это более низкие издержки производства за рубежом, прежде всего, в силу относительно более низких зарплат, улучшение и упрощение международных коммуникаций, сокращение издержек на международную торговлю – устранение торговых барьеров, облегчение поиска деловых партнеров, лучшая наполненность рынков, комплементарность в обеспеченности факторами производства.

Авторы также выделяют следующие факторы, которые побуждают фирмы выбрать международный аутсорсинг как форму получения промежуточных продуктов, а не инсорсинг на основе прямых зарубежных инвестиций. Это высокие постоянные издержки на прямые инвестиции, возможность для производителя готовой продукции перенести часть издержек на производителя промежуточной продукции; различия в производительности фирм, выпускающих готовую продукцию (фирмы со средней производительностью предпочитают аутсорсинг, тогда как фирмы с высокой производительностью – инсорсинг на основе прямых

[1] *Spencer B.* International Outsourcing and Incomplete Contracts // *Canadian Journal of Economics*, 1005. Vol. 38. № 4. November. P. 1107–1135.

[2] *Feenstra R.* Advanced international trade: theory and evidence. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2004. xii, 484.

[3] *Grossman Gene and Helpman E.* Outsourcing in a Global Economy // *Review of Economic Studies*, 2005. January. Vol. 72. № 1.

[4] *Antràs P., Helpman E.* Global Sourcing // *Journal of Political Economy*, 2004. Vol. 112 № 3. June. P. 552–580.

[5] *Helpman E., Melitz M., Rubinstein Y.* Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes // *NBER Working Paper,* 2005. 12927. P. 1–45.

[6] *Helpman E., Marin D., Verdier T.* Contractual Frictions and Global Sourcing // in *The Organization of Firms in a Global Economy*, 2008. Harvard University Press.

зарубежных инвестиций); низкая капиталоемкость производителей промежуточной продукции; географическая отдаленность, которая сокращает прямые инвестиции, но не торговлю на основе аутсорсинга.

Исследования детерминант международной торговли на уровне фирм основаны на трех основных базах данных, две из них доступны на сервере Национального бюро экономических исследований США[1]. Первая – это NBER-CES *Manufacturing Industry Database* (Эрик Вартельсман, Рэнди Бекер, Уэйн Грей, 2000 г.) содержит ежегодные данные по более 500 отраслям промышленности и касается объемов выпуска, занятости, зарплаты и других издержек производства, инвестиций, капитала, полной факторной производительности и индексов цен. Вторая – *US Bilateral Manufacturing Imports and Exports by SIC4* (Роберт Фиенстра, Питер К. Шотт, 1989–2001 гг.). Третья – платная база данных *Compustat* о фирмах, акции которых продаются на фондовом рынке, поддерживаемая *Standard & Poor's*[4].

По мере появления более детальных баз данных на уровне отраслей и фирм появится возможность использовать теорию неполных контрактов для того, чтобы предсказать, какие фирмы будут строить свою организационную структуру на основе получения промежуточных продуктов через аутсорсинг из-за рубежа, а какие – через инсорсинг из-за рубежа на основе прямых инвестиций, создавая тем самым межфирменные и внутрифирменные международные торговые потоки. Кроме того, можно будет определить, какие фирмы вообще не будут заниматься внешней торговлей и предпочтут аутсорсинг и инсорсинг промежуточной продукции внутри своей страны.

ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ТЕОРИИ

С начала 2000-х гг. в экономической литературе вновь возник интерес к пространственным моделям (*spatial models*) международной торговли. Достижения теории последних лет заключаются в попытках создать микроэкономические основы гравитационной модели, перевести ее из физики в экономику. Так, Андерсон–Уинкоп (2003)[2] попытались вывести гравитационное уравнение из базовых экономических понятий спроса и предложения[3]. С одной стороны, если существует страна-экспортер i и страна-импортер j, p_{ij} – цена товара внутри страны-импортера и x_{ij} – количество экспорта дифференцированного продукта из страны i в страну j, то $p_{ij}x_{il}$ будет стоимость экспорта, т.е. предложение. С другой стороны, если Y_j – один из показателей расходов страны j на торгуемые товары (например, как приближение, номинальный ВВП), то γ_{ij} – доля расходов страны j на импорт товаров из страны i, т.е. спрос.

Что известно об γ_{ij}? Первое, что $0 < \gamma_{ij} < 1$. Второе, что γ_{ij} должна быть возрастающей функцией от количества и качества товаров, которые i может предложить на экспорт, и убывающей функцией от издержек на торговлю, которые в числе прочего зависят от расстояния.

В условиях равновесия спрос равен предложению, $p_{ij}x_{il} = \gamma_{ij}Y_j$.

Доля γ_{ij} зависит от соотношения цен в двух странах как $\gamma_{ij} = \left[\frac{p_{ij}}{P_j}\right]^{1-\sigma}$, где P_j – индекс цен страны-импортера и σ – элас-

[1] http://www.nber.org.

[2] *Anderson James, Wincoop Eric van*. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle // *American Economic Review*, 2003. V. 93. March. P. 170–192.

[3] *Baldwin Richard and Daria Taglioni*. Gravity for Dummies and Dummies for Gravity Equations // *NBER Working Paper*, 2006. 12516.

[4] www.compustat.com

тичность замещения между товарами. В принципе, объединив два равенства, можно получить уравнение, пригодное для эконометрической оценки, правда, требуются еще данные о ценах, по которым происходит торговля отдельными товарами, которые не всегда доступны.

Цена p_{ij}, по которой товар из страны i будет продаваться в стране j, зависит от его начальной цены в стране-экспортере p_i, всех торговых издержек τ_{ij} и торговой наценки, которую при принятии допущения о свободной конкуренции с товаром Армингтона можно принять равной 1. Торговые издержки включают как созданные человеком (таможенные и нетаможенные барьеры), так и созданные природой (расстояние от страны i до страны j). В результате $p_{ij} = p_i\tau_{ij}$. Предполагается, что все торговые издержки несет экспортер.

Учитывая, что дифференцированных товаров, которая страна i поставляет в страну j, много, например n_i, стоимостной объем всей торговли будет $V_{ij} = n_i\gamma_{ij}Y_j$ или, поставив значения соответствующих переменных, $V_{ij} = n_i(p_i\tau_{ij})^{1-\sigma}\dfrac{Y_j}{P_j^{1-\sigma}}$. Достижение общего равновесия означает, что страна j продает все свои торгуемые товары в страну j, т.е. $Y_i = \sum V_{ij}$. Подставив значение V_{ij}, получаем $Y_i = n_i p_i^{1-\sigma}\sum\left(\tau_{ij}^{1-\sigma}\dfrac{Y_j}{P_j^{1-\sigma}}\right)$.

Обозначив $\Omega_i = \sum(\tau_{ij}^{1-\sigma}\dfrac{Y_j}{p_j^{1-\sigma}})$, которое покажет степень открытости страны i для мирового рынка, можно вывести, что $n_i p_i^{1-\sigma} = \dfrac{Y_i}{\Omega_i}$. Подставив это выражение в уравнение стоимостного объема торговли, можно получить уравнение следующего вида: $V_{ij} = \tau_{ij}^{1-\sigma}\left(\dfrac{Y_iY_j}{\Omega_i p_j^{1-\sigma}}\right)$. Если теперь обозначить $G = \dfrac{1}{\Omega_i p_j^{1-\sigma}}$, то получается гравитационное уравнение $V_{ij} = G\dfrac{Y_iY_j}{\tau_{ij}^{\sigma-1}}$. Оно показывает, что стоимостной объем торговли между двумя странами прямо зависит от экономического потенциала двух стран (точнее, от размеров производства экспортных товаров страной i и размеров расходов на импорт страной j) и обратно пропорционален торговым издержкам по перемещению товара между странами, которые включают расстояние между странами.

Однако торговые издержки нельзя наблюдать непосредственно. Приблизительным значением торговых издержек является разность в цене товара в стране-экспортере и его цене при продаже в стране-импортере. Поэтому соотношение цен на один и тот же товар по всем торгуемым товарам вместе в странах i и j может использоваться как приблизительное значение торговых издержек. Используя эту теоретическую формулу Андерсон–Уинкоп (2003) оценили эмпирически линеаризированную форму гравитационного уравнения $\ln x_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1\ln d_{ij} + \alpha_2(1-\delta_{ij}) - \ln P_i^{1-\sigma} - \ln P_j^{1-\varsigma} + \varepsilon_{ij}$ применительно к отдельным производителям дифференцированной продукции. В этом уравнении x_{ij} – объем торговли между производителями i и j, d_{ij} – расстояние между ними, P_i – цена товаров в месторасположении i, P_j – цена товаров в месторасположении j, δ_{ij} – фиктивная переменная, принимающая значение 1, если i и j находятся в одной стране, и 0, если они в разных странах. Они установили, что наличие государственных границ и возникающих в результате ограничений может сократить торговлю на 20–50%.

Развитие гравитационной модели международной торговли осуществляется по нескольким направлениям:

- *Моделирование совокупности торговых издержек как силы, препятствующей торговле*. В их числе транспортные издержки, связанные с расстоянием, являются только одним из многих видов издер-

жек, которые несут торгующие стороны. Развивая гравитационную модель те же авторы Андерсон–Уинкоп (2004)[1] оценили размер торговых издержек (*trade costs*), от которых обычно абстрагировалась классическая теория международной торговли. Они определили такие издержки как затраты, которые необходимо понести, чтобы доставить товар от производителя к конечному потребителю, т.е. на транспорт (фрахт и время), таможенные издержки (тарифные и нетарифные барьеры), затраты на рекламу и информацию, на складирование, охрану и правовое обеспечение торговли, на конвертацию валют, на подключение к местным дистрибьюторским сетям и пр. По их оценке, в среднем торговые издержки увеличивают цену товара на 170% (21% – это транспортные издержки, 44% – таможенные издержки и 55% – издержки на распределение товара в стране-импортере, т.е. $1{,}7 = 1{,}21 \times 1{,}44 \times 1{,}55 - 1$). Авторы приводят прямые оценки издержек торговли, возникающих в результате мер правительства: в сфере торговой политики (тарифы, квоты и пр.), транспорта, оптовой и розничной торговли, а также косвенные оценки торговых издержек на базе гравитационного уравнения. Они приводят следующее уравнение $x_{ij} = \frac{Y_i E_j}{Y}\left(\frac{\tau_{ij}}{P_j \Pi_i}\right)^{1-\sigma}$, которое по сути идентично рассмотренному выше. Оно говорит, что размер двусторонней торговли x_{ij} зависит от производства товара в стране-экспортере Y_i, расходов на его импорт в стране-импортере E_j, взвешенных по доле производства, и расходов в мировом производстве товара Y, торговых барьеров между двумя странами τ_{ij} и двух индексов цен, которые называются в данном случае показателями сопротивляемости торговле (*trade resistance*). $\Pi_i = \sum\left(\frac{\tau_{jk}}{P_i}\right)^{1-\sigma}\frac{E_j}{Y}$ представляет собой сопротивляемость торговле в стране-экспортере, а $P_j = \sum\left(\frac{\tau_{jk}}{\Pi_i}\right)^{1-\sigma}\frac{Y_i}{Y}$ – сопротивляемость в стране-импортере.

• *Объединение гравитационной модели с рикардианской моделью сравнительных преимуществ*. Наиболее заметной работой в этом направлении является статья Итон–Кортума (2002)[2]. Они строят модель, исходя из следующих общепризнанных фактов, от которых многие классические модели предусмотрительно абстрагировались: чем больше расстояние между партнерами, тем меньше торговля между ними; цены на одинаковые товары различаются в разных странах – чем дальше страны, тем больше различия; доходы на факторы производства также сильно различаются в разных странах; сравнительные преимущества стран различны в различных отраслях. Авторы выводят следующую модель, которая объединяет сравнительные преимущества в смысле различий в технологическом развитии стран с географическими барьерами $\ln\frac{X_{ij}}{X_i} = -\theta \ln D_{ij} + S_i - S_j$, где расходы страны i на импорт из страны j, X_{ij} – нормализованные объемы расходов страны i на все товары X_i находятся в обратной зависимости от расстояния между странами D_{ij} и показателем сравнительных преимуществ стран – S_i и S_j. Эти показатели вычисляются просто как уровень развития технологии T в каждой из них, нормализованный по стоимости труда w, т.е. $S_i = \frac{1}{\beta}\ln T_i - \theta \ln w_i$. Уровень технологии апроксимируется на количество лет, проведенных в образовательных учреждениях на душу населения, стоимость труда – уровень зарплаты, скорректированной на уровень образования. В данном контексте параметр T интерпретируется

[1] *Anderson J., Eric van Wincoop*. Trade costs // *Journal of Economic Literature,* 2004. Vol. 42. № 3. September.

[2] *Eaton, Jonathan and Samuel Kortum*. Technology, Geography, and Trade // *Econometrica,* 2002. № 70. P. 1741–1779.

как показатель абсолютного преимущества (чем больше T, тем больше абсолютное преимущество), а коэффициент θ – как показатель сравнительного преимущества (чем выше θ, тем меньше сравнительное преимущество). Используя данные о двусторонней торговле промышленными товарами, цену и географические параметры (расстояние, общность границы, языка и членство в ЕС) 19 развитых стран в 1990 г., авторы находят подтверждение своих выводов, что не только сравнительные преимущества, но и географические параметры определяют товарную специализацию стран в международной торговле.

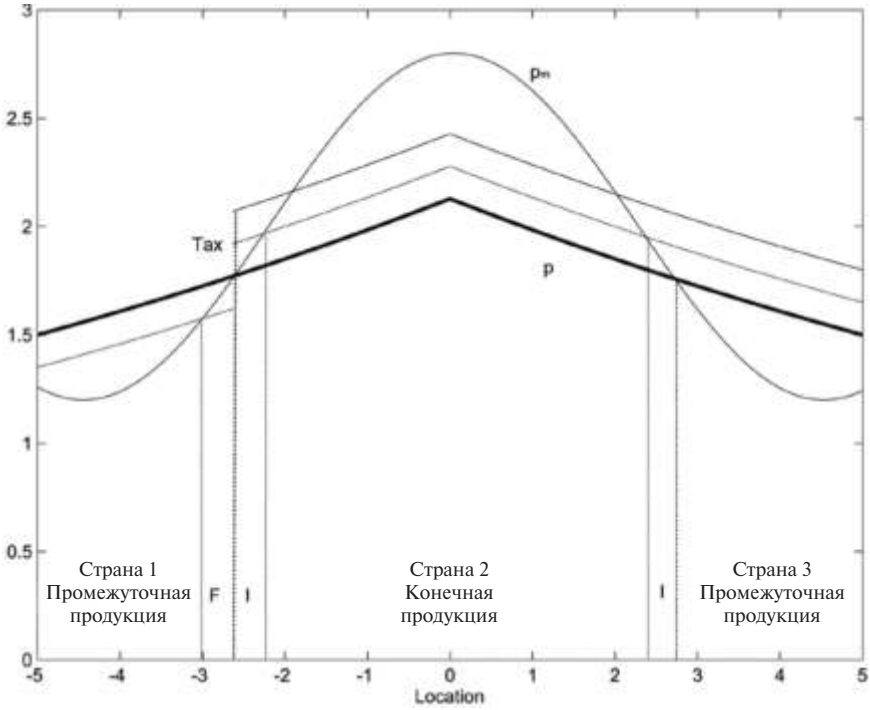
• *Пространственная теория международной торговли – выведение сравнительных преимуществ и особенностей размещения фирм.* Гравитационную модель можно рассматривать как частный случай пространственной модели, где экспортеры и импортеры находятся в определенных точках, расстояние между которыми можно измерить. Пространственная теория исходит из того, что производители и потребители, экспортеры и импортеры расположены в рамках континуума местоположений. Если местоположение предприятия – это некоторая точка на карте, то континуум – это отрезок некоторой положительной длины. Экспортирующие предприятия могут располагаться на весьма обширной территории, которая не может быть представлена некоторой точкой, или агломерироваться в определенном районе, что позволяет повысить эффективность производства и развить сравнительное преимущество. В результате земля становится существенным фактором производства. Росси-Хансберг (2005)[1] предложил модель, в которой предприятия расположены на некоторой территории длиной с Севера на Юг от $-S$ (минус) до S. Выбор фирмы, что производить – готовый продукт FG или промежуточный продукт IG, – зависит от относительной цены земли p_m в каждом местоположении. Если $IG > p_m$, фирмы в этом регионе будут производить и продавать промежуточные продукты, если, напротив, $IG < p_m$, фирмы будут производить и продавать готовые продукты. Таким образом, между границами $-S$ и S есть некоторый пункт 0, где направление торговли изменится. Регион или страна, которая находится слева на рисунке, производит промежуточные товары, поскольку цена на их товар $p < p_m$. В центральном регионе фирмы производят готовую продукцию, поскольку там $p < p_m$. Наконец, в регионе справа на рисунке фирмы опять производят промежуточную продукцию, ибо там опять ее цена $p < p_m$. Изменение номенклатуры производства происходит в точках пересечения линий p и p_m (рис. 14.3).

Фирмы, расположенные в регионах производства промежуточной продукции, вынуждены торговать с фирмами, производящими готовую продукцию. Если регионы находятся в разных странах, возникает международная торговля.

Эта модель позволяет анализировать воздействие расстояния и других барьеров на торговлю. Например, страна 2, которая специализируется на производстве готовой продукции, вводит импортную пошлину на промежуточную продукцию из страны 1. Если жирная линия p – относительная цен IG без пошлины, то введение импортной пошлины повысит эту цену. В результате под защитой тарифа некоторые фирмы в стране 2 решат переключиться на производство IG, отказавшись от производства части FG. Учитывая, что в каждом регионе имеется континуум фирм, модель позволяет показать воздействие на торговлю различных экстерналий: введение тарифа ведет к сокращению межрегиональной, но интенсификации внутрирегиональной торговли; чем меньше расстояние между странами, тем больше объемы торговли между

[1] *Rossi-Hansberg E.* A Spatial Theory of Trade // *American Economic Review*, 2005. Vol. 95. № 5. P. 1464–1491.

Рис. 14.3. Пространственная модель международной торговли



ними; чем ниже транспортные издержки, тем выше специализация каждого региона на товаре своего сравнительного преимущества.

МОДЕЛИ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Название этого направления («политэкономия торговли»), которое стало в западной экономической литературе общепризнанным, следует признать не совсем удачным. Речь идет далеко не о поиске первооснов торговой политики, как это сделала бы классическая политическая экономия. Под политэкономией торговой политики (*political economy of trade policy*) понимается просто моделирование мотивов создания групп, лоббирующих введение тех или иных мер торговой политики. При этом политика рассматривается как разновидность рынка, на котором введение мер торговой политики является товаром или услугой, продаваемой и покупаемой. Фирмы и другие экономические агенты покупают этот товар или услугу (например, введение импортной пошлины), поскольку от нее зависит их положение на рынке и прибыль.

Моделирование торговой политики пришло в теорию международной торговли из математически формализованной политологии и промышленной организации, где в конце 1960-х гг. также предпринимались попытки создать модели принятия политических решений в различных областях. Гаванд–Кришна[1]

[1] *Gawande K., Krishna P.* The Political Economy of Trade Policy: Empirical Approach // In Choi, E. Kwan and James Harrigan, Ed. Handbook of International Trade, Basil Blackwell.

и Харриган–Кван (2003) приводят обзор «первого поколения» таких моделей. Они включают модели групп давления (*pressure groups*) – создание лоббистских организаций для улучшения условий торговли в конкретной отрасли; модель арифмометра (*adding machine*) – применение мер торговой политики для поддержания отраслей, в которых работает наибольшее количество избирателей; модель статус-кво (*status-quo*) – когда предпочтение отдается существующему положению дел на рынке, а не любым изменениям, связанным с новым импортом, и защите национального рынка, обеспечивающей неизменность сложившегося положения; модель социальной справедливости (*social justice*) – объяснение мер торговой политики необходимостью поддерживать социальный баланс, защищать население с низкими доходами; модель сравнительных издержек (*comparative costs*) – осуществление защиты отраслей, ориентированных на экспорт, которая будет ниже, чем у отраслей, конкурирующих с импортом, поскольку политики не считают, что экспортеры нуждаются в защите с помощью методов торговой политики; модель внешней политики (*foreign policy*) – уровень торговых барьеров зависит от ее силы в переговорах с торговыми партнерами. Эти модели могли в лучшем случае объяснить торговую политику определенной страны в конкретном историческом контексте, но ни одну из них нельзя считать универсальной моделью.

Впервые универсальную модель предложили Гроссман и Хелпман (1994)[1] в статье, которая стала основой моделей групп интересов (*interest group*), во многом нового направления в исследовании торговой политики[2]. В модели выделены группы интересов владельцев факторов производства в определенных отраслях и правительстве. Правительство заинтересовано в получении вознаграждения от этих групп в различных формах, но одновременно вынуждено заботиться и о благосостоянии общества в целом.

Модели исходят из допущения о малой экономике, экономические агенты которой имеют идентичные предпочтения, но в разной степени обеспечены факторами производства. Каждый агент максимизирует полезность $U = c_0 + \sum u_i(c_i)$, где c_0 – потребление товара, который служит счетной единицей (*numeraire*), и c_i – потребление товара i, $i = 1, 2, \ldots n$. Экономика состоит из многих отраслей. Некоторые отрасли имеют политическое лобби и оказывают давление на политиков, финансируя их предвыборные кампании. Другие отрасли такого лобби не имеют и, соответственно, не могут влиять на политиков. Политики, в свою очередь, вынуждены отвечать на требования отраслевых лобби, которые финансируют их избрание, но в то же время должны работать на улучшение всеобщего благосостояния. Лоббисты ставят размер своих взносов в предвыборные кампании политиков в прямую зависимость от мер торговой политики, которые эти политики обязуются претворить в жизнь после их избрания.

Для упрощения предположим, что возможно использование только двух мер торговой политики – введение импортных пошлин и экспортных субсидий. При этих условиях и допущениях формула будет выглядеть следующим образом: $\frac{t_1}{1+t_i} = \frac{I_i - \alpha_L}{a + \alpha_L}\left(\frac{z_i}{e_i}\right)$, где $t_i = \frac{p_i - p}{p}$ – адвалорная пошлина или субсидия на товар i; p_i – его внутренняя цена; p – мировая цена; I – фиктивная переменная, которая принимает значение 1, если в отрасли, производящей товар i, имеется лобби, и 0, если такого лобби нет; $\alpha_L \leq 1$ – доля избирателей, которые представляют данное лобби, $a > 0$ – удельный вес соображений всеобщего благосостояния по отно-

[1] *Grossman, Gene and Helpman E.* Interest Groups and Trade Policy. – Princeton and Oxford UK: Princeton University Press, 2003.

[2] Изложение модели можно найти у Гаванды и Кришны (2003).

шению к обязательствам политиков перед лоббирующими отраслями; $z_i = \frac{y_i}{m_i}$ — отношение производства товара i внутри страны (y_i) к его импорту, если $m_i > 0$, или экспорту, если $m_i < 0$; $e_i = -\frac{m_i' p_i}{m_i}$ — ценовая эластичность спроса на импорт, если $e_i > 0$, или эластичность экспорта.

Если производитель товара i находится в отрасли, конкурирующей с импортом, и в ней имеется лобби ($I_i > 0$), тогда он в состоянии оплатить предвыборные кампании политиков и тем самым обеспечить введение импортной пошлины $t_i > 0$, которая предохранит его производство от конкуренции со стороны импорта. Если в этой отрасли нет лобби $I_i < 0$, производитель рискует, что уже существующая импортная пошлина может быть снижена ($t_i < 0$). Если производитель товара i находится в экспортной отрасли и в ней имеется лобби ($I_i > 0$), тогда он в состоянии оплатить предвыборные кампании политиков и тем самым обеспечить введение нужной ему экспортной субсидии $t_i > 0$, которая увеличит его конкурентоспособность на мировом рынке. Если в этой отрасли нет лобби ($I_i < 0$), производитель рискует, что уже на его экспорт может быть наложен налог ($mt_i < 0$).

В соответствии с этой моделью уровень использования мер торговой политики (будь то импортные пошлины или экспортные субсидии) находится в обратной зависимости от ценовой эластичности спроса на импорт или предложения экспорта — чем ниже эластичность, тем выше могут быть пошлины и субсидии. Масштаб использования мер торговой политики зависит от значимости импорта и экспорта для экономики страны — чем меньше размер импорта или экспорта в ВВП, тем более интенсивно страна использует меры торговой политики для защиты от импорта и продвижения экспорта. Масштаб лоббирования выражается в величине таможенных пошлин — чем больше уровень лоббирования в стране и чем выше конкуренция между лоббистами, тем ниже пошлины.

Для эмпирических исследований эта модель обычно преобразовывается в следующую формулу: $\frac{t_1}{1+t_i} = -\frac{\alpha_L}{a+\alpha_L}\left(\frac{z_i}{e_i}\right) + \frac{1}{a+\alpha_L}\left(I \times \frac{z_i}{e_i}\right)$. Ожидается, что знаки коэффициентов будут следующими: $-\frac{\alpha_L}{a+\alpha_L} < 0; \frac{1}{a+\alpha_L} > 0; -\frac{\alpha_L}{a+\alpha_L} + \frac{1}{a+\alpha_L} \geq 0$, поскольку $\alpha_L \leq 1$. Из значений этих коэффициентов можно вычислить a, т.е. удельный вес, который политики придают соображениям получения денежных взносов на предвыборные кампании и заботе об общем благе. Некоторые эмпирические исследования установили, что, несмотря на высокую заинтересованность во взносах лоббистов, политики на практике все-таки придают большее значение заботе о всеобщем благосостоянии.

Дальнейшее развитие моделей торговой политики пошло по пути эмпирического исследования вариантов описанной выше модели и ее совершенствования. Основные направления включают моделирование создания политических лобби (Митра, 1999), разработку моделей политической поддержки (*political support function*), в которых меры торговой политики ставятся в зависимость от степени удовлетворенности потребителей (Хиллман, 2005[1] и его более ранние работы); объединение моделей формирования политического лобби с моделью торговли разнородных фирм (Бомбардини, 2006)[2],

[1] *Hillman E., Arye L.* Globalization and the political economy of international trade policy // In: *Trade Policy Reforms and Development: Essays in Honour of Professor Peter Lloyd*, 2005. Vol. II, Sisira Jayasuriya (Ed.), Edward Elgar, Cheltenham, U.K. P. 3–22.

[2] *Bombardini M.* Firm Heterogeneity and Lobby Participation // *Mimeo University of British Columbia*, 2006. www.econ.ubc.ca/mbombardini/.

моделирование влияния взносов на предвыборные кампании политиков и их последующие действия в области импортных тарифов, проведения двусторонних и многосторонних торговых переговоров и заключения региональных преференциальных соглашений (Гроссман–Хелпман, 2001 и 2002)[1], исследование воздействия различных форм либерализации торговой политики на страны, отрасли и фирмы (Бернард–Реддинг–Шотт, 2007)[2].

В условиях неопределенности относительно перспектив завершения Дохийского раунда многосторонних торговых переговоров в начале 2000-х гг. появилась большая волна литературы по теории преференциальных торговых соглашений. Наиболее полный обзор возможных конфигураций многосторонних и региональных торговых соглашений и их воздействия на благосостояние участвующих в них стран приводится у Панагария (2000)[3]. Аргументы в пользу многосторонней либерализации торговли можно найти в книгах Бхагвати (2003, 2004)[4].

РЕЗЮМЕ

1. В соответствии с теорией гетерогенных фирм (модель Мелица) фирмы отличаются различной производительностью и поэтому позволить себе экспортировать могут только наиболее прибыльные фирмы. Ведь выход на внешний рынок связан с большими дополнительными издержками, которых на внутреннем рынке просто нет, а осуществлять прямые зарубежные инвестиции способны только самые прибыльные фирмы, так как это еще дороже. Перед тем как объяснять направления или объемы торговли, необходимо моделировать торговые издержки. Международная торговля улучшает благосостояние участвующих в ней экономических агентов. Однако необходимость нести высокие издержки при выходе на внешний рынок приводит к тому, что только наиболее производительные и прибыльные фирмы получают все преимущества от внешней торговли, увеличивая свою долю на рынке и прибыль. Менее производительные фирмы теряют долю рынка и часть прибыли. Попытки выйти на внешний рынок наименее производительных фирм могут привести к их разорению и закрытию. За счет вымывания неэффективных производителей благодаря торговле повышается средний уровень производительности экономики в целом.

2. Теория неполных контрактов объясняет международную торговлю организационным решением фирмы, которой просто выгоднее покупать промежуточные продукты либо у своих полностью контролируемых филиалов (инсорсинг), либо у независимых иностранных фирм (аутсорсинг). Используя теорию неполных контрактов, возможно предсказать, какие фирмы будут строить свою организационную структуру на основе получения промежуточных продуктов через

[1] *Grossman G., Helpman E.* Special Interest Politics // Cambridge MA and London UK: MIT Press; Grossman, Gene and Elhanan Helpman. 2002; *Interest Groups and Trade Policy* // Princeton and Oxford UK: Princeton University Press.

[2] *Bernard A., Redding S., Schott K.P.* Comparative Advantage and Heterogeneous Firms // *Review of Economic Studies*, 2007. Vol. 74. № 1. P. 31–66.

[3] *Panagariya, Arvind.* Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments // *Journal of Economic Literature*, 2000. Vol. 38. June. P. 287–331.

[4] *Bhagwati J.N.* Free Trade Today // Princeton University Press. 2003. P. 1–144; *Bhagwati J.N.* In Defense of Globalization // Oxford University Press. 2004. P. 1–265.

аутсорсинг из-за рубежа, какие через инсорсинг из-за рубежа на основе прямых инвестиций, создавая тем самым межфирменные и внутрифирменные международные торговые потоки, а какие фирмы вообще не будут заниматься внешней торговлей и предпочтут аутсорсинг и инсорсинг промежуточной продукции внутри своей страны.

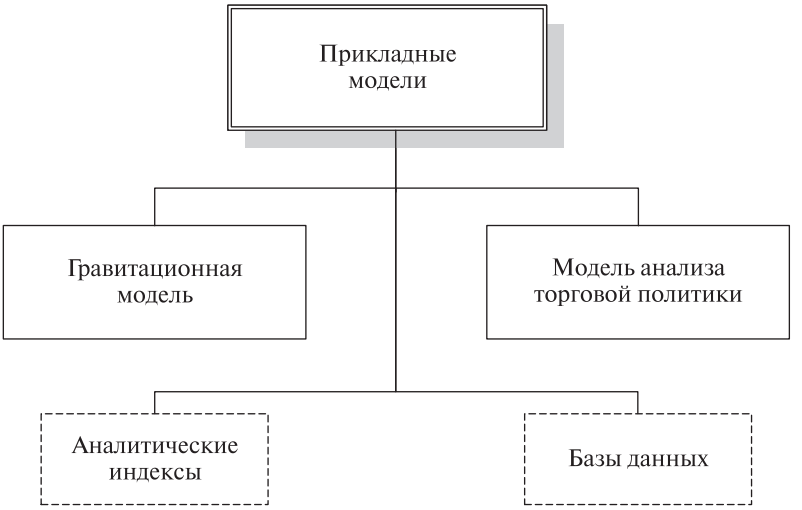
3. Исходя из пространственной модели двусторонняя торговля прямо пропорциональна экономическому размеру стран и обратно пропорциональна расстоянию между ними. Стоимостной объем торговли между двумя странами прямо зависит от экономического потенциала двух государств (точнее, от размеров производства экспортных товаров страной-экспортером и размеров расходов на импорт страны-импортера) и обратно пропорционален торговым издержкам по перемещению товара между странами, которые включают расстояние между ними. Поскольку торговые издержки нельзя наблюдать непосредственно, их приблизительным значением является разность в цене товара в стране-экспортере и при его продаже в стране-импортере. Поэтому соотношение цен на один и тот же товар всех торгуемых товаров в совокупности может использоваться как приблизительное значение торговых издержек.

4. В соответствии с моделями торговой политики уровень использования мер торговой политики, например импортных пошлин или экспортных субсидий, находится в обратной зависимости от ценовой эластичности спроса на импорт или предложения экспорта. Чем ниже эластичность, тем выше могут быть пошлины и субсидии. Масштаб использования мер торговой политики зависит от значимости импорта и экспорта для экономики страны – чем меньше размер импорта или экспорта в ВВП, тем более интенсивно страна использует меры торговой политики для защиты от импорта и продвижения экспорта. Масштаб лоббирования проявляется через уровень таможенных пошлин – чем больше размах лоббирования в стране и чем выше конкуренция между лоббистами, тем ниже пошлины.

Глава 15

ПРИКЛАДНЫЕ МОДЕЛИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Выявленное сравнительное преимущество
Гравитационная модель
Индекс внутриотраслевой торговли
Индекс диверсификации экспорта
Индекс интенсивности торговли
Индекс экспортной специализации
Интегрированная база данных
Интегрированное решение вопросов торговли для мира
Информационная система анализа торговли
Консолидированная база данных тарифных обязательств
Проект анализа глобальной торговли
Статистическая база торговли товарами ООН

ГРАВИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ

Рассмотренные школы и теории международной торговли в основном отвечали на вопрос – почему развивается торговля между фирмами определенных стран, какие мотивы лежат в ее основе. Между тем они в целом не дали ответа на важный практический вопрос: каков потенциал торговли между определенными странами, каковы должны быть экономически оптимальные размеры экспорта и импорта?

Гравитационная модель позволяет установить объемы торговли при отсутствии всех торговых ограничений. Сравнение объемов торговли, предсказываемых моделью, с действительными объемами торговли дает возможность определить насколько торговля могла бы измениться, если бы ограничения были устранены. Модель может использоваться как для анализа двусторонней торговли, так и торговли анализируемой страны со всеми странами в целом, что по сути представляет собой сумму двусторонних торговых потоков.

По гравитационной модели объем торговли между двумя странами зависит от экономического потенциала стран и расстояния между ними.

$$X_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3} R^{\alpha_4}, \qquad 15.1$$

где X_{ij} – торговля между странами i и j. Основной источник данных о двусторонней торговле – UN COMTRADE, база данных международной торговли товарами статистического департамента ООН[1]. Y_i и Y_j – экономический потенциал стран i и j (номинальный ВВП, реальный ВВП, ВВП на душу населения). Основной источник: *World Development Indicators* (WDI), база данных Мирового банка[2]. D_{ij} – расстояние между двумя странами.

Для малых стран практически используется расстояние либо между столицами, либо между основными экономическими или торговыми центрами. Если расстояние неизвестно, его можно вычислить по известной из астрономии формуле:

$$D_{ij} = 3962.6 \arccos(\left[\sin Y_i \sin Y_j\right] + \\ + \left[\cos Y_i \cos Y_j \cos(X_i - X_j)\right]), \qquad 15.2$$

где X – широта в градусах, превращенная в радианы путем умножения на 57,3, а Y – долгота, умноженная на – 57,3[3]; R^{α_4} – вектор переменных, которыми может дополняться модель.

Это могут быть макроэкономические показатели (такие как движение прямых иностранных инвестиций), которые влияют на двустороннюю торговлю, различного рода индексы (такие как индексы открытости, ступени демократичности политического режима), отражающие институциональные и другие неэкономические факторы, влияющие на торговлю, а также фиктивные переменные, позволяющие дифференцировать торговых партнеров анализируемой страны по какому-либо важному признаку.

Беря логарифм всех переменных, формула 15.3 линеаризуется и может быть оценена эконометрически (логарифмы переменных показаны строчными буквами):

$$x_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 y_i + \alpha_2 y_j + \alpha_3 d_{ij} + \\ \alpha_4 r + \varepsilon, \qquad 15.3$$

где все переменные, показанные прописными буквами, – логарифмы соответству-

[1] http://unstats.un.org/unsd/comtrade.

[2] http://www.worldbank.org/data/onlinedatabases.

[3] Расстояния между более чем 1000 городами содержится в *Fitzpatrick L., Modlin M.J.* Great circle distance: Direct-Line Distances / International Edition, 1986; The Scarecrow Press. Можно использовать калькуляторы расстояния из Интернета, такие как http://www.indo.com/distance/index.html; http://www. wcrl.ars.usda.gov/cec/java/lat-long.htm.

ющих переменных в уравнении 15.1, α_0 – константа, а ε – остаточная величина.

В наиболее простом случае экспорт x из страны i в страну j зависит от ВВП страны i, которым определяется ее способность произвести экспортный товар, ВВП страны j, которым определяется ее способность купить этот товар, и расстоянием между ними d. Размер экспорта должен находиться в прямой зависимости от предложения экспорта и спроса на импорт и в обратной зависимости от расстояния. Для определения динамики коэффициентов модель оценивается статически по каждому году, например три раза – по состоянию на 1990, 2000 и 2010 гг.

Расстояние играет существенную роль в торговле, поскольку считается, что оно приблизительно коррелирует с затратами на транспорт и страховку. Транспортировка многих скоропортящихся товаров на большие расстояния невозможна или очень дорога: чем больше расстояние, тем больше риск потери товара; сокращение расстояния позволяет лучше синхронизировать поставку компонентов из-за рубежа с производственным циклом внутри страны; чем меньше расстояние между торговыми партнерами, тем чаще возможны личные контакты руководителей торгующих предприятий.

На практике гравитационная модель используется в следующих целях: для оценки потенциально возможных объемов торговли; для объяснения направлений торговых потоков; для объяснения эффектов создания и отклонения торговли; оценки воздействия торговых ограничений на объемы торговли. Наиболее значимым с прикладной точки зрения использованием гравитационной модели является оценка с ее помощью потенциально возможных объемов торговли, поскольку оно позволяет ответить на важный вопрос экономической политики: насколько можно было бы увеличить торговлю с определенной страной, если бы ей не чинились препятствия?

Для оценки потенциальных объемов торговли используются два основных варианта. Первый оценивает двусторонние модели торговли с каждой из стран-партнеров; на базе полученных коэффициентов рассчитывается потенциальный объем торговли; этот расчетный показатель сравнивается с реальным двусторонним объемом торговли. В результате устанавливается, насколько реальная торговля больше или меньше потенциальной. Второй выбирает репрезентативную группу стран – экспортеров и импортеров, относительно которых рационально полагать, что торговля между ними уже находится на потенциально максимальном уровне; оценивается одно гравитационное уравнение на агрегированном уровне для всех избранных стран сразу; оцененные коэффициенты используются для расчета потенциального объема торговли между каждой парой стран; этот расчетный объем торговли сравнивается с реальным двусторонним объемом торговли и устанавливается, насколько реальная торговля больше или меньше потенциальной (*решенная проблема 15.1*).

Простую гравитационную модель можно несколько усовершенствовать путем более точного определения и включения дополнительных переменных, объясняющих торговлю. Очевидно, что значительную часть ВВП страны i составляет производство товаров для внутреннего потребления, которая не имеет отношения к экспорту. Аналогичным образом, часть ВВП страны j тратится на внутреннее потребление и не имеет отношения к спросу на импорт. Поэтому исключение соответствующего предложения и спроса из состава ВВП может улучшить точность оценки.

Независимые переменные могут быть определены посекторально, как, например, производство сельскохозяйственной продукции в экспортирующей стране

Решенная проблема 15.1

ITC TradeSim гравитационная модель

Международный торговый центр дал оценку следующей гравитационной модели торгового потенциала стран[1].

	Зависимая переменная	Экспорт
		Коэффициент
1	Константа	–9,01
2	ВВП экспортера	1,54
3	ВВП импортера	1,04
4	Расстояние	–1,01
5	Плотность населения в стране-экспортере	0,39
6	Плотность населения в стране-импортере	0,11
7	Уровень грамотности населения страны-экспортера	0,85
8	Языковое разнообразие страны-экспортера	0,25
9	Прямые иностранные инвестиции страны-экспортера	0,27
10	Обеспеченность телефонной связью	0,11
11	Наличие общей границы	0,9
12	Общность культур	1,18
13	Доступ на рынок	–0,21
14	Наличие конфликта	–0,007
	Теснота статистической связи	0,55
	Количество наблюдений	2204

Все параметры в логарифмах. Модель была оценена на базе 38 экспортирующих развивающихся стран и стран с формирующимся рынком, включая Россию, 58 импортирующих – развитых и развивающихся стран. Использование большего количества стран было невозможно в основном из-за отсутствия двусторонней торговли между небольшими отдаленными странами. Зависимая переменная – экспорт (в млн. долл.) из страны-экспортера в страну-импортер. Использовался средний показатель экспорта за 1999–2000 гг., исключая нефть и минеральное сырье на том основании, что их наличие или отсутствие свидетельствует скорее об относительном преимуществе стран в торговле в результате лучшей обеспеченности природными ресурсами, чем о неиспользованном торговом потенциале.

Независимые переменные определены следующим образом:

1. Константа, агрегирующая все факторы, которые влияют на экспорт в дополнение к факторам 2–14, выявленным моделью.
2. ВВП страны-экспортера в текущих ценах, пересчитанный в миллиарды долларов. Средние значения за 1999–2000 гг.
3. ВВП страны-импортера в текущих ценах, пересчитанный в миллиарды долларов. Средние значения за 1999–2000 гг.

[1] http://www.intracen.org/countries/

Решенная проблема 15.1. Окончание

4. Расстояние в километрах между столицами стран по формуле большого круга. Для США и Канады в качестве экономического центра использовались Нью-Йорк и Монреаль для торговли с европейскими и африканскими странами и Сан-Франциско и Ванкувер для торговли с азиатскими странами.
5. Плотность населения в стране-экспортере (человек на кв. км.).
6. Плотность населения в стране-импортере (человек на кв. км.).
7. Процент неграмотных людей в возрасте более 15 лет (Источник для 2–7: *World Bank, World Development Indicators*. http://www.worldbank.org/data).
8. Индекс языкового разнообразия – вероятность того, что два человека в определенной стране, выбранные наугад, будут иметь разные родные языки. Максимальное значение индекса близко к 1 в странах с многонациональным населением и к 0 в странах, где преобладает одна национальность. Считается, что способность говорить на нескольких языках способствует контактам между людьми и международной торговле. В России, например, 100 языков и индекс равен 0,27. В Японии 15 языков и индекс равен 0,03. В Иране 71 язык и индекс равен 0,76 (Источник: Этнология http://www.ethnologue.com/ethno_docs/).
9. Запас прямых инвестиций из страны-экспортера в страну-импортер. Накопленные иностранные инвестиции увеличивают экспорт небольших стран, которые ориентируются на внешний рынок, и нейтральны для больших стран, поскольку ориентируются преимущественно на их внутренний рынок. (Источник: ЮНКТАД http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/fdistats.htm.)
10. Обеспеченность телефонной связью играет важную роль коммуникации в международной торговле.
11. Наличие общей границы обычно способствует торговле (Источник – карта мира).
12. Общность культур. Описывается индексом, основанным на четырех показателях: общности языка в торгующих странах; факте, что одна страна является бывшей колонией другой страны; наличии в двух странах общего языка, но для одной из которых он выступает в качестве основного, а для другой – второстепенного; наличие общего второстепенного языка в двух странах (позволяет уловить влияние национальных диаспор на торговлю) (Источник: ITC http://intracen.org/countries/).
13. Индекс доступа на экспортный рынок, включающий уровень таможенного тарифа (специфические и адвалорные пошлины на каждый товар), тарифные квоты, антидемпинговые пошлины по каждому товару и импорту в целом (Источник: *TradeMap*. http://www.trademap.org/).
14. Наличие конфликта. Более 85 конфликтов между парами стран, агрегированных в индекс, включающий их продолжительность и интенсивность. (Источник: *The Conflict Barometer. Heidelberg Institute of International Conflict Research* http://www.hiik.de/en/index-e.htm.)

и ее потребление в импортирующей стране. Преимущество такого дезагрегированного подхода позволяет исключить ошибку, связанную с тем, что экспортирующая страна производит товары, которые страна – торговый партнер не импортирует вообще. Они экспортируются в какие-то другие станы. Поскольку торговли данным товаром между двумя странами нет, она должна быть полностью исключена из модели. Обычно дезагрегируется на отдельные отрасли только предложение экспортного продукта, тогда как считается, что его импорт зависит от аг-

регированного спроса на импорт в целом, т.е. ВВП импортирующей страны. Расстояние между столицами или крупными торговыми центрами можно заменить расстоянием между приграничными торгующими городами.

Независимые переменные могут быть определены как показатель дохода на душу населения. Интуитивно страны с более высоким уровнем подушевого дохода обычно имеют лучшую внутреннюю инфраструктуру для международной торговли (подъездные дороги, современные порты), более низкие импортные тарифы, поскольку их производители конкурентоспособны и не нуждаются в государственной защите. Поэтому у более богатых стран объем торговли выше бедных. Дополнительные независимые фиктивные переменные (переменные, принимающие значение 1, когда феномен присутствует, и 0, когда он отсутствует), которые могут добавляться в гравитационное уравнение, следующие: членство обеих стран в интеграционной группировке; наличие общей границы; общность языка; наличие единой валюты; развитость сезонной торговли; наличие единой этнической диаспоры на территории каждой из двух стран (например, такой как китайская); наличие или отсутствие выхода к морю, общность колониальной истории и пр.

Помимо расстояния между двумя странами на объемы торговли может влиять их местоположение относительно других государств. Торговля между двумя странами, расположенными далеко от остальных, обычно выше, чем между сравниваемыми странами, находящимися ближе к основным мировым экономическим центрам. Причина заключается в том, что совокупный спрос на экспорт отдаленной страны будет ниже (и, следовательно, экспортные цены будут ниже), чем на экспорт страны, находящейся в непосредственной близости от мировых экономических центров. Поэтому показатель удаленности, исчисляемый как частное расстояние и импорта, может добавляться в гравитационную модель. Допустим, страны от *A* до *E* географически расположены следующим образом:

Страна *B* одинаково удалена от стран *A* и *C*. Страны *A* и *C* имеют одинаковый ВВП. Однако страна *A* сильно удалена от всех остальных стран (*D* и *E*), которые предъявляют спрос на ее экспортные товары. В результате более низкого совокупного спроса на товары страны *A* ее экспортные цены будут ниже, чем у страны *C*, на экспорт которой спрос больше, поскольку она ближе к *D* и *E*, чем *A*. В результате страна *B* будет больше импортировать из страны *A*, чем из страны *C*, несмотря на то, что расстояние до них одинаково. Отдаленность может измеряться как сумма ВВП торгующих стран, взвешенная по расстоянию между ними.

Например, расстояние между столицами Португалии и Австрии такое же, как и между столицами Австралии и Новой Зеландии, – примерно 1430 миль. Произведение ВВП Португалии и Австрии примерно равно произведению ВВП Австралии и Новой Зеландии. Следовательно, в соответствии с простой гравитационной моделью объемы торговли между Португалией и Австрией должны примерно быть равны торговле между Австралией и Новой Зеландией. Однако в силу того, что Австралия и Новая Зеландия сильно удалены от остального мира, торговля между ними примерно в десять раз больше, чем между Португалией и Австрией.

Важной дополнительной независимой переменной, которая часто добавляется в модель, является показатель ограничений на пути двусторонней торговли. Он может представлять собой простой средний уровень тарифов или некоторый ин-

декс, отражающий тарифные и нетарифные ограничения и преференции.

Помимо торговли товарами гравитационная модель может применяться для объяснения потенциальных размеров торговли услугами, миграционных потоков, прямых и портфельных инвестиций. Ее также можно использовать для анализа объемов торговли между регионами одной страны и между региональными экономическими группировками.

Исследования торговых потоков на основе гравитационной модели позволили определить следующие основные тенденции:

- *Объемы и направления торговли зависят от экономического потенциала стран.* Как правило, обнаруживается прямая пропорциональность между ростом торговли, с одной стороны, и ростом производства и дохода в каждой из стран, с другой стороны, т.е. коэффициенты α_1 и α_2 равны или близки к 1. Обычные значения α_1 и α_2 находятся в пределах от 0,7 до 1,1. Объемы реальной торговли между двумя анализируемыми странами обычно значительно ниже объемов, предсказываемых гравитационной моделью. Введение торговых барьеров сокращает торговлю между большими странами значительно больше, чем между малыми странами. Верно также и обратное: устранение барьеров увеличивает торговлю между двумя большими странами в большей степени, чем между малыми.

- *Расстояние между странами отрицательно влияет на размеры торговли между ними.* Поэтому коэффициент $\alpha_1 < 0$, но в среднем по многим странам составляет порядка –0,9. Это означает, что увеличение расстояния между странами в два раза сокращает торговлю между ними наполовину. Однако в связи с развитием средств коммуникации этот коэффициент сокращается. Если расстояние используется как аппроксимация транспортных расходов, то оцененная эластичность транспортных затрат по расстоянию обычно составляет 0,2–0,3. При очень большом расстоянии между двумя странами их экономический потенциал не оказывает сколько-нибудь существенного влияния на объемы взаимной торговли.

- *Институциональные факторы могут способствовать как росту, так и сокращению торговли.* Торговля между членами таможенного союза при отсутствии таможенных пошлин обычно примерно на 50% выше, чем между странами, в торговле между которым применяются таможенные пошлины. Торговля стран, имеющих общую границу, обычно на 50% превышает торговлю сравнимых по размерам стран, не имеющих общей границы. При введении межгосударственных границ, как, например, при распаде СССР или Югославии, можно ожидать сокращения торговли между регионами, ставшими независимыми, примерно на 40%. Страны, говорящие на одном или близких языках, торгуют в два раза больше сравнимых по размерам и находящихся на том же расстоянии друг от друга стран, говорящих на разных языках. Однако значимость общих языков, кроме английского, снижается. Торговля между странами с общей валютой может быть в три раза выше по сравнению с такими же находящимися на том же расстоянии друг от друга странами, которые не имеют общей валюты.

- *Размеры торговли сильно зависят от географического положения страны.* Уровень двусторонней торговли зависит не только от абсолютного расстояния (и аппроксимируемых им издержек и торговых барьеров) между двумя странами, но и относительной удаленности каждой из них от мировых торговых центров. У стран, не имеющих выхода к морю (*landlocked countries*), транспортные издержки примерно на 50% выше, чем у стран, имеющих выход к морю. Стои-

мость транспортировки внешнеторговых грузов по земле в среднем в семь раз выше их транспортировки по воде. Стоимость одного дня транспортировки груза составляет в среднем 0,3% его стоимости.

Коэффициент корреляции R^2, показывающий, насколько тесной является статистическая связь между избранным показателем торговли и показателями экономического размера и расстояния, составляет обычно 0,4–0,5. Тем самым гравитационная модель через экономический потенциал и расстояние объясняет не более половины объема торговли.

Гравитационная модель подкупает своей простотой и основана скорее на здравом смысле, чем на экономической теории. Такую модель можно оценивать при торговле как гомогенными товарами, что характерно для стран с более низким уровнем развития, так и дифференцированными товарами, что характерно для торговли между развитыми странами. Теоретические основы такой торговли могут отличаться различной обеспеченностью стран ресурсами, масштабами экономики, технологическими особенностями между странами и пр.

Ограничения модели связаны, прежде всего, с переменной расстояния, которое при современных средствах транспорта и связи не играет столь существенной роли, как прежде. Цены на перевозку товаров все меньше зависят от расстояния: они обычно ниже, если перевозка осуществляется большими партиями и через крупные международные транспортные узлы. Фиксированные издержки (на упаковку, маркировку, хранение), составляющие существенную долю в затратах на транспорт не зависят от расстояния.

Вместе с тем, для географически больших стран необходимо учитывать расходы на внутреннюю транспортировку товаров для внешней торговли, которые могут быть весьма значительны. Действительно, во многих развивающихся странах, имеющих большую территорию, слаборазвитая внутренняя инфраструктура и высокие затраты на транспортировку до границы являются основным ограничителем экспорта.

Гравитационная модель не позволяет уловить все факторы, влияющие на объем двусторонней торговли. В ней существует возможность возникновения проблемы коллинеарности, поскольку такие переменные, как ВВП и экспорт, наличие общей границы и общность языка, нередко прямо коррелируют друг с другом.

Модель объясняет только возможные объемы торговых потоков, но не их направление.

Интерпретация результатов, полученных на основе модели, может быть неоднозначной. Например, если оцененный в соответствии с моделью объем экспорта больше реально наблюдаемого, отклонения могут быть вызваны дискриминационными мерами, применяемыми к экспорту из анализируемой страны ее торговыми партнерами, завышенным курсом национальной валюты, оттоком капитала, отрицательным балансом в торговле услугами и другими факторами. Если оцененный объем экспорта меньше реального, это может возникнуть в силу предоставления экспортных субсидий, искусственного занижения курса национальной валюты, чистого притока капитала и других факторов.

При использовании гравитационной модели для оценки потенциального объема импорта уровень оцененного импорта, превышающий реально существующий, может свидетельствовать как о существенных торговых ограничениях, созданных импортирующей страной, так и о дискриминационных ограничениях ее экспорта. В последнем случае страна вынуждена держать импорт ниже потенциально возможного уровня из-за того, что ее экспорт, сталкивающийся с огра-

ничительными барьерами других стран, не приносит достаточно валютной выручки для оплаты импорта.

При оценке гравитационной модели торговли между одной из стран и ее многочислеными торговыми партнерами, особенно на дезагрегированном уровне отдельных товаров, многие двусторонние потоки могут просто отсутствовать, т.е. страны просто не торгуют данным товаром друг с другом. Эта реальность нарушает одно из допущений модели, что импортирующая страна употребит, по крайней мере, некоторое количество данного товара из каждой страны, которая его производит.

МОДЕЛЬ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Для исследования сценариев воздействия тех или иных изменений в области торговли на экономическое положение стран используются модели общего равновесия. Такие модели сложны, строятся годами, периодически обновляются новыми данными и состоят из большого количества уравнений, описывающих в математической форме взаимоотношения основных секторов экономики.

@ *Проект анализа глобальной торговли (Global Trade Analysis Project, GTAP)*[1] – вычисляемая модель общего равновесия, предназначенная для анализа воздействия торговли и торговой политики на отдельные страны и их группы.

Модель разработана в 1993 г. Ее прикладная версия активно используется в практических и аналитических целях во многих странах мира. Модель состоит из базы данных, секторальных моделей и инструментов моделирования. База данных постоянно расширяется и включает информацию по 57 секторам, агрегированным в три группы – продовольствие и сельское хозяйство, промышленные товары и услуги, и по 86 странам и их группам, включая Россию.

Модель предполагает следующие допущения: совершенная конкуренция, постоянная отдача от масштаба, неизменные коэффициенты эластичности, использование предположения Армингтона, неизменные доли экономических агентов в совокупном спросе.

Модель включает два типа уравнений: бухгалтерские тождества и бихевиористские уравнения, оцененные эконометрически. Логика построения GTAP следующая: сначала описывается закрытая экономика без каких-либо мер государственного вмешательства и внешней торговли. Затем в закрытую экономику добавляются рычаги государственного вмешательства – налоги и субсидии. Наконец, к закрытой экономике, использующей методы государственного вмешательства, добавляется сектор внешней торговли.

• *Закрытая экономика без государственного вмешательства*. Финальный спрос страны или региона, называемый в модели агрегированным понятием «*regional household*», состоит из трех компонентов – частного спроса, государственного спроса и сбережений. Страна собирает все доходы и использует их на потребление семей, государства или сбережения. Доли потребления семей, государства и сбережений остаются неизменным, поэтому рост дохода страны в целом приводит к пропорциональному росту каждого из перечисленных компонентов конечного спроса. Семьи и государство приобретают товары у производителей, тогда как сбережения полностью расходуются на инвестиции. Ни семьи, ни го-

[1] http://www.gtap.agecon.purdue.edu.

сударство не могут приобрести у производителей больше товаров, чем диктуется уровнем дохода каждого из них. Уровень инвестиций также не может быть выше накопленных сбережений. Тем самым закрытая экономика является полностью сбалансированной. Производители получают платежи за продажи произведенных потребительских товаров семьям и государству, промежуточных продуктов друг другу и инвестиционных товаров другим предприятиям и государству. Все сделки осуществляются в рыночных ценах.

• *Закрытая экономика с государственным вмешательством*. К модели закрытой экономики добавляется вмешательство государства в экономическую политику – государство вводит налоги и предоставляет субсидии. Семьи, производители и правительство платят налоги стране или региону. В случае правительства под налогами понимаются налоги на государственное потребление закупаемых товаров. В случае семей в понятие налогов включают налоги на потребление и подоходные налоги. Производители платят налоги на промежуточные продукты и налоги на стоимость производства. В результате чистый совокупный доход страны или региона состоит из стоимости производства товаров и налогов минус субсидии. В результате использования государством налогов и субсидий возникает разница между рыночными ценами, которые использовались в закрытой экономике без государственного вмешательства, и ценами, которые вынуждены платить семьи, предприятия и правительство в закрытой экономике с государственным вмешательством в связи с использованием налогов и субсидий. Если налог накладывается на производителя определенного товара, то его цена будет ниже рыночной. Если, напротив, налог накладывается на потребителя товара, его цена будет выше рыночной. Если субсидия предоставляется производителю товара, его цена будет выше рыночной. Если субсидия предоставляется потребителю товара, его цена будет ниже рыночной. Изменение величин налогов и субсидий позволяет GTAP моделировать изменение положения семей, предприятий и правительства в закрытой экономике.

• *Открытая экономика с государственным вмешательством*. К закрытой экономике с государственным вмешательством добавляется еще один сектор, который в GTAP называется «остальной мир». Этот сектор связан с внутренней экономикой через внешнюю торговлю. Производители теперь получают дополнительные доходы от продажи товаров на внешнем рынке, часть их расходуют на закупки импортных товаров и платят дополнительный налог на экспортные доходы государству. Домашние хозяйства и государство также тратят часть своих доходов на импорт и платят налог на их потребление. Инвестиции всех стран и регионов равны совокупным сбережениям. Введение импортного налога делает внутреннюю рыночную цену товары выше мировой. Введение субсидии на импортный товар снижает его внутреннюю цену ниже мирового уровня. Применение экспортного налога повышает цену экспортного товара по сравнению с его внутренней ценой. Экспортная субсидия делает мировую цену товара ниже внутренней. Соответственно, GTAP позволяет моделировать воздействие этих инструментов внешнеэкономической политики на положение стран и их экономических агентов – домашние хозяйства, производителей и правительства[1].

[1] Графическое представление модели GTAP содержится в *Brockmeier M.* A Graphical Exposition of the GTAP Model // *GTAP Technical Paper*. 2001. № 08; http://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНДЕКСЫ

Для оценки потенциала международной торговли часто используются аналитические показатели. Сами по себе они не являются законченной моделью, но позволяют оценить отдельные стороны торговли. Выделяют несколько таких показателей:

• *Выявленное сравнительное преимущество (revealed comparative advantage, RCA)* – отношение доли экспорта определенного товара в общем объеме экспорта данной страны к доле экспорта этого товара в мировом экспорте[1].

$$RCA_{ij} = \frac{x_{ij}/X_{it}}{x_{nj}/X_{nt}}, \qquad 15.4$$

где RCA_{ij} – индекс выявленного относительного преимущества экспорта страной i товара j, t – все товары и n – все страны. Таким образом, x_{ij} и x_{nj} – стоимостной объем экспорта товара j страной i и всем миром n; X_{it} и X_{nt} – весь экспорт страны и мировой экспорт, соответственно. Относительное преимущество существует, если $RCA_{ij} > 1$, т.е. доля данного товара в экспорте страны больше, чем его доля в мировом экспорте. Увеличение этой доли и рост индекса указывает на то, что страна расширяет использование своего относительного преимущества в международной торговле. Кроме того, расчет этого индекса на сильно дезагрегированном уровне позволяет установить, что экспорт товаров может быть теоретически увеличен.

• *Индекс экспортной специализации (export specialization index, ESI)* – отношение доли экспорта определенного товара в общем объеме экспорта данной страны к доле импорта этого товара в импорте торгового партнера.

$$ESI_{ij} = \frac{x_{ij}/X_{it}}{m_{kj}/M_{kt}}, \qquad 15.5$$

где x_{ij} и X_{it} – стоимостной объем экспорта товара j страной i и весь экспорт страны-экспортера, а m_{kj} – и M_{kt} – импорт этого товара j страной k и весь импорт страны-импортера. ESI_{ij} – это модификация RCA_{ij}, позволяющая примерно охарактеризовать сравнительное преимущество страны в том или ином продукте не просто в мире в целом, а в двусторонней торговле с определенным партнером.

• *Индекс внутриотраслевой торговли (intraindustry trade index, ITT)* – индекс, показывающий интенсивность торговли отдельными промышленными товарами. Иначе называют индексом Грубеля–Ллойда:

$$ITT_{ik} = 1 - \sum \frac{|X_{ijk} - M_{ijk}|}{X_{ijk} + M_{ijk}}, \qquad 15.6$$

где X_{ijk} и M_{ijk} – стоимостной объем экспорта и импорта товара j страной i в и из страны k. Величина индекса может быть между 0 и 1, причем чем ближе он к 1, тем выше уровень внутриотраслевой торговли.

Чем ближе $\sum \frac{|X_{ijk} - M_{ijk}|}{X_{ijk} + M_{ijk}}$ к 0, тем ближе ITT_{ik} к 1. $\sum \frac{|X_{ijk} - M_{ijk}|}{X_{ijk} + M_{ijk}}$, тем ближе к 0, чем больше знаменатель (оборот между двумя странами в торговле определенным товаром) и чем меньше числитель (абсолютное значение двустороннего баланса торговли этим товаром). Если этот баланс равен 0, $ITT_{ik} = 1$, т.е. внутриотраслевая специализация максимальна.

• *Индекс интенсивности торговли (trade intensity index, TII)* – индекс, срав-

[1] *Balassa B.* Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage // Manchester School of Economic and Social Studies. 1965. Vol. 33. P. 99–123.

нивающий объем двусторонней торговли с ролью стран в международной торговле.

$$TII_{ij} = \frac{x_{ij}/X_{it}}{x_{wj}/X_{wt}}, \qquad 15.7$$

где x_{ij} и x_{wj} – стоимостной объем экспорта страны i в страну j и всего мира w в страну j. X_{it} и X_{wt} – весь экспорт страны i и мировой экспорт.

Если $TII_{ij} > 1$, двусторонняя торговля считается более интенсивной, чем следовало бы из относительной роли стран в мировой торговле.

• *Индекс диверсификации экспорта (export diversification index, EDI)* – показатель абсолютного отклонения доли товара в экспорте определенной страны от его доли в мировом экспорте.

$$EDI_{ij} = \frac{\sum |h_{ij} - h_i|}{2}, \qquad 15.8$$

где h_{ij} доля товара i в совокупном экспорте страны j, а h_i – доля товара в мировом экспорте. Может изменяться от 0 до 1. Чем ближе EDI_{ij} к 0, тем более диверсифицирован экспорт данной страны.

• *Индекс концентрации экспорта (export concentration index, ECI)* – показатель доли товара в экспорте страны в совокупном экспорте этой страны. Также называют индексом Херфиндаля–Хиршмана.

$$ECI_{ij} = \sqrt{\sum \left(\frac{x_i}{X_t}\right)^2}, \qquad 15.9$$

где x_i – экспорт страной j товара i, а X_t – совокупный экспорт данной страны. Индекс рассчитывается обычно на уровне трех знаков Гармонизированной системы описания и кодирования товаров и может изменяться от 0 до 239 (количество товаров на уровне трех знаков классификации), но может быть нормализован, чтобы заключаться в промежутке от 0 до 1. Чем выше значение индекса, тем более концентрирован экспорт страны.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ БАЗЫ ДАННЫХ

В большинстве стран национальные статистические органы публикуют детальные данные о внешней торговле. Существуют также международные базы данных, позволяющие анализировать международную торговлю в целом. Они делятся на две основные категории: базы сырых данных, содержащие чисто статистическую и фактическую информацию, и аппликации – разработанные на основе исходных данных всевозможные программы, которые позволяют группировать, сортировать эти данные и даже строить прогнозы. Наибольшую ценность представляют базы с исходными данными по международной торговле, которых всего четыре – COMTRADE ООН, TRAINS ЮНКТАД, IDB и CTS ВТО. Все остальные базы данных представляют собой аппликации – компиляцию исходной информации, содержащейся в этих основных базах данных. Наиболее крупные и аналитически полезные аппликации – WITS Мирового банка и *TradeMaps* Международного Торгового Центра. Во всех базах данных под термином *reporter* понимается страна, экспортирующая или импортирующая товары. Под *partner* понимается страна, куда *reporter* экспортирует или откуда он импортирует товары. Все базы доступны через Интернет по подписке. Однако надо учитывать, что информация в них неполная.

• *Статистическая база торговли товарами ООН (UN Commodity Trade Statistics Database, Comtrade)*[1] – база данных о международной торговле Статистического департамента ООН.

[1] http://unstats.un.org/unsd/comtrade/.

Эта база обновляется ежегодно за счет данных членов ООН и включает информацию по 130–140 странам и отдельным товарам, на которые приходится до 95% мировой торговли. Запрос по отдельной стране и графики товарной и страновой структуры экспорта и импорта. Поиск по товару позволяет построить графики ведущих экспортеров и импортеров этого товара и стоимостные объемы его мирового экспорта и импорта. База *Comtrade* не имеет встроенных аналитических инструментов.

• *Информационная система анализа торговли (Trade Analysis Information System, TRAINS)*[1] – база данных о международной торговле ЮНКТАД, содержащая статистику импорта, применяемых тарифов и нетарифных барьеров с разбивкой для каждой страны.

TRAINS содержит статистику импорта с разбивкой на уровне национальных тарифных линий на основе шести знаков Гармонизированной системы описания и кодирования товаров, применяемые тарифы, паратарифные и нетарифные меры контроля за импортом. В базе данных можно найти уникальные сведения о мерах по контролю за импортом, классифицированных по системе ЮНКТАД[2]. Они включают тарифы, паратарифные меры (импортные наценки), меры по контролю за ценами, финансовые меры, меры автоматического лицензирования, меры контроля за количеством, меры монополистического преимущества, технические меры. Эти данные имеются для большинства стран по каждой товарной позиции.

TRAINS позволяет установить по каждому товару величину его экспорта и импорта в определенную страну, размеры таможенных пошлин, уровень использования нетаможенных ограничений и становую структуру импорта.

Секретариат ВТО руководствуется двумя основными базами данных:

• *Интегрированной базой данных (Integrated Data Base, IDB)*, которая содержит импорт в разбивке по товарам и торговым партнерам и применяемые тарифы для более чем 100 стран.

• *Консолидированной базой данных тарифных обязательств (Consolidated Tariff Schedule Data Base, CTS)*, содержащей связанные тарифы, начальные переговорные права и планы сокращения тарифов.

Источником *IDB* являются данные, предоставленные национальными статистическими органами. Источниками *CTS* – протоколы о сокращении тарифов, подписанные в результате Уругвайского раунда. Поэтому *IDB* и *CTS* – единственные две официальные базы данных, которые могут использоваться на многосторонних торговых переговорах в рамках ВТО. Обе эти базы открыты только для правительственных органов стран – членов ВТО, но каждое правительство может по своему усмотрению допустить к данным о своей стране другую страну. Тем не менее, на сайте ВТО имеется немало статистической информации о международной торговле, в том числе обзор международной торговли, долгосрочные тенденции, торговля по регионам и секторам[3].

• *Интегрированное решение вопросов торговли для мира (World Integrated Trade Solution, WITS)*[4] – база данных о международной торговле Мирового банка, включающая данные о товарном экспорте и импорте, тарифных и нетарифных барьерах, связанных тарифах и позволя-

[1] http://r0.unctad.org/trains.

[2] См.: CD-rom файл Коды ЮНКТАД мер по контролю за торговлей.

[3] http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm.

[4] http://wits.worldbank.org/witsnet/StartUp/Wits_Information.aspx.

ющая моделировать влияние изменений в тарифах на объемы торговли.

WITS содержит данные по более чем 110 странам начиная с 1962 г. и по настоящее время, которые могут сортироваться по товарным группам, странам-партнерам, отдельным продуктам, годам, различным товарным классификациям. С ее помощью можно рассчитывать средние и средневзвешенные значения таможенного тарифа и просчитывать различные варианты изменения таможенных тарифов. *WITS* интегрирует информацию из четырех основных источников: *Comtrade* ООН (экспорт и импорт по товару и стране-партнеру), *TRAINS* ЮНКТАД (применяемые тарифы и нетарифные барьеры по каждой тарифной позиции), *IDB* ВТО (применяемые тарифы), *CTS* ВТО (связанные тарифы).

WITS полезна в аналитических и практических целях и позволяет:

- Быстро установить объем экспорта, импорта и реэкспорта определенной страны в целом и из каждого из ее торговых партнеров начиная с 1988 г. (например, каков был объем экспорта и импорта России в 2003 г. в целом и в Германию, Францию и Польшу отдельно).
- Определить объемы торговли отдельным товаром при уровне детализации до шести знаков Гармонизированной системы между двумя странами, например, стоимостной и физический объем экспорта сырой нефти (код HS 2709) из России в США.
- Определить размер тарифа и перечень нетарифных мер, накладываемых на импорт того или иного товара в определенную страну из другой страны. Например, можно установить, что применяемый тариф на импорт легковых автомобилей в США составляет на основе режима наибольшего благоприятствования для членов ВТО 2,5%, для стран – нечленов ВТО – 10% и 0% для стран, являющихся партнерами США по двусторонним соглашениям о зонах свободной торговли (Канада, Иордания, Израиль, Мексика, Чили) и входящих в преференциальные схемы (некоторые африканские страны).
- Определить размеры тарифов по каждому товару, связанных в рамках ВТО, т.е. тех тарифов, выше которых данная страна не может увеличить свои таможенные пошлины без согласования с другими странами ВТО.

РЕЗЮМЕ

1. В соответствии с гравитационной моделью международной торговли объем торговли между двумя странами зависит от экономического потенциала стран и расстояния между ними. Модель основана на ряде допущений: торговля не зависит от относительной обеспеченности каждой из стран ресурсами; коэффициенты эластичности неизменны; цена одинаковых импортных товаров одинакова для всех импортирующих стран; расходы на транспортировку тем выше, чем больше расстояние между странами; торгующие страны полностью специализируются на дифференцированных продуктах. Исследование двусторонней торговли на основе модели обычно подтверждает, что объемы и направления торговли зависят от экономического потенциала стран; расстояние между странами отрицательно влияет на размеры торговли между ними; институциональные факторы могут способствовать как росту, так и сокращению торговли; объемы торговли зависят от географического положения страны. Ограничения гравитационной модели связаны с тем, что она не позволяет определить все факторы, влияющие на торговлю, и объ-

яснить, почему реально наблюдаемые объемы торговли отклоняются от оцененных объемов.

2. *GTAP* – вычисляемая модель общего равновесия, предназначенная для анализа воздействия торговли и торговой политики на отдельные страны и их группы. Модель позволяет количественно оценить эффект введения, отмены или изменения уровня налогов, субсидий, квоты и других мер торговой политики на экономику исследуемой страны. Использование мер торговой политики ведет к изменению размеров экспорта и импорта, их экспортных и импортных цен и условий торговли и оказывает воздействие на экономическое положение всех экономических агентов – домохозяйств, фирм и правительств.

3. Аналитические индексы позволяют выявить сравнительное преимущество страны в производстве и экспорте отдельных товаров, определить экспортную специализацию, интенсивность торговли, диверсификацию и концентрацию экспорта, условия торговли. Индексы позволяют количественно сопоставлять качественные характеристики международной торговли отдельных стран и их групп и делать предварительные выводы о наиболее выгодных направлениях экспортной и импортной специализации.

4. Международные организации (Статистическая комиссия ООН, ЮНКТАД, ВТО, Мировой банк и МВФ) поддерживают несколько баз данных о международной торговле и применяемых мерах торговой политики. В основном они основаны на статистике, предоставляемой странами-членами, проверенной и исправленной секретариатами этих организаций. Все базы неполны вследствие того, что страны предоставляют частичную информацию и нередко с большими задержками. Наиболее полной и интегрированной базой данных является *WITS* Мирового банка.

Несколько общих соображений следует из обзора теорий международной торговли:

- Во-первых, после возникновения так называемой новой теории международной торговли в 1980-е гг., сделан серьезный шаг в понимании движущих сил международной торговли, хотя глобального прорыва не произошло – основой международной торговли является теория сравнительных преимуществ Рикардо. Однако последние модели открывают новые источники сравнительных преимуществ. Традиционная теория исходила из относительных различий в производительности труда и капитала, а также разной обеспеченности факторами производства. Новейшие теории добавили новые и весьма неожиданные факторы сравнительных преимуществ, такие как разнородность фирм внутри отдельных отраслей, разное качество государственных институтов в торгующих странах, разный уровень обеспечения выполнения договоров и многие другие институциональные различия.
- Во-вторых, для объяснения и анализа международной торговли стали более активно, чем в прошлом, использоваться инструменты смежных с международной экономикой экономических и неэкономических дисциплин – микроэкономика, политология, география, психология. И это закономерно, поскольку теория сфокусировалась на бизнес-решениях отдельных фирм, при принятии которых переплетаются многие факторы – от чисто экономических до чисто политических. Международная торговля в целом, ее товарная и географическая структура стали анализироваться по действиям отдельных фирм. Фирмы, а не правительства решают, выходить ли со своей продукцией на внешний рынок или ограничиться внутренним рынком, в случае выхода – в ка-

кой форме – товарного экспорта или прямых зарубежных инвестиций. Тем самым международная торговля объясняется организационными и экономическими решениями разнородных фирм, которые экспортируют или инвестируют за рубеж, если это позволяет им максимизировать прибыль, занять или удержать место на рынке.

• В-третьих, все меньшее значение придается различиям между международной и внутренней торговлей. На уровне производственной функции и функции потребления мотивы обоих видов торговли практически одинаковы. Отдельные фирмы стремятся произвести конкурентоспособный продукт. Решение о том, как этого добиться – кооперацией с поставщиками только на внутреннем рынке или с помощью аутсорсинга из-за рубежа, – вторично по отношению к цели обеспечения конкурентоспособности. Поэтому фирмы выбирают ту организационную форму производства, которая им выгодна. Она может привести к возникновению новых международных торговых потоков, а может ограничиться только внутренней торговлей.

• В-четвертых, новейшие модели, несмотря на всю их внешнюю сложность, стали исходить из более реалистичных предпосылок, по сравнению с классическими моделями внешней торговли. Первая и главная учтена в пространственных теориях: торговля связана с большими торговыми издержками – как естественными (расстояние), так и созданными человеком (таможенные барьеры). Не моделируя издержки, невозможно объяснить ни направления, ни объемы существующих торговых потоков. В отличие от ранних теорий, предполагавших выбор специализации на базе альтернативной стоимости, без учета пограничных ограничений и расстояния, новейшие теории указывают на то, что специализация и относительные преимущества и выбор специализации очень сильно зависят от расстояния и существующих межстрановых барьеров в торговле.

• В-пятых, с появлением в первое десятилетие XXI в. социальных сетей (*social networks*) стали предприниматься попытки объяснить международную торговлю на базе теории сетей. Эта теория была известна из физики, эпидемиологии (распространение болезней), компьютерных наук (Интернет-сети). Она стала активно использоваться в международной экономике после мирового экономического кризиса 2007–2009 гг. как теоретическая основа для объяснения каналов распространения кризисов от страны к стране. Было выделено два основных канала – финансовый и торговый, которые и стали моделировать как международные сети.

Наконец, в обозримом будущем теория международной торговли наверняка останется одной из наиболее динамично развивающихся областей экономической науки. Это связано, прежде всего, с бурным процессом глобализации, который ассоциируется, прежде всего, с торговлей, причем в новых формах, например через Интернет. Это связано также с политической напряженностью относительно судьбы многосторонней торговой системы, которая может показаться устаревшей и в результате оказаться замененной либерализацией торговли на односторонней, двусторонней или региональной основе. Это также связано с большими надеждами, которые традиционно возлагаются на международную торговлю как дополнительный фактор роста и благосостояния.

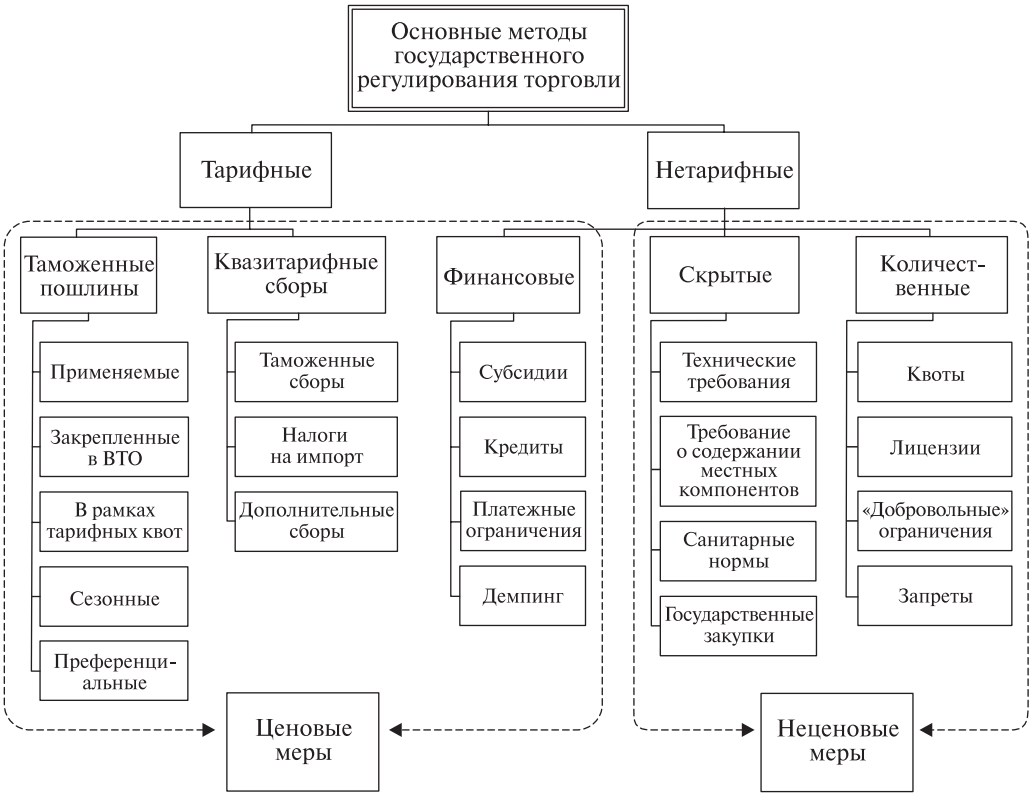
Раздел 3

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Глава 16

МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

План–схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Пошлины
- адвалорные
- специфические
- комбинированные

Протекционизм
Свобода торговли
Таможенная пошлина
Таможенная стоимость
Таможенная стоимость товара
Таможенный тариф

Государство выступает в качестве экономического агента, власть которого распространяется на остальных экономических агентов – домохозяйства и фирмы, расположенные на подведомственной территории. Государство представляют все органы государственного управления, обладающие законодательной, исполнительной или судебной властью; все федеральные и местные органы власти – Президент, Федеральное собрание, Правительство, министерства и ведомства, Верховный суд и судебная система, мэрии, управы и пр.

Существуют разные точки зрения о роли государства в международной торговле. Одни стоят на позициях либерализма и считают, что государство должно как можно меньше вмешиваться в экономику и устанавливать только общие правила поведения экономических агентов. А рынок путем баланса спроса и предложения сам обеспечит достижение оптимального состояния экономики. Другие считают, что рынок в качестве регулятора несовершенен, так как не может справиться с безработицей, кризисом, инфляцией. Поэтому государство должно активно исправлять недостатки рынка, используя находящиеся в его распоряжении инструменты экономической политики: бюджетную, денежную, валютную.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Роль государства в международной торговле ограничивалась преимущественно разработкой и осуществлением мер торговой политики, направленной на достижение определенных приоритетов. В регулировании международной торговли, как и в регулировании экономики в целом, государство обычно преследует следующие основные функции:

- *Создание условий для стабильного экономического роста*. Роль государства заключается в том, чтобы так сбалансировать внешнеэкономическую деятельность фирм и домашних хозяйств, чтобы производство товаров и услуг в расчете на душу населения постоянно увеличивалось, т.е. чтобы каждый его житель становился богаче. В случае возникновения экономического кризиса или общего спада производства государство должно стимулировать внешнюю торговлю таким образом, чтобы экономика страны как можно быстрее преодолела кризис или вышла из фазы спада.

- *Производство общественных благ*. Государство должно производить то, что домашним хозяйствам и фирмам нужно, но в условиях рыночной экономики никто, кроме государства, производить не будет. Это – услуги безопасности (содержание армии и милиции), управления (содержание органов законодательной, исполнительной и судебной власти), значительная часть услуг образования, здравоохранения, науки и искусства (строительство школ, больниц, научных центров, театров; оплата труда учителей, врачей, ученых, артистов).

- *Перераспределение доходов*. Государство собирает налоги с внешней торговли и тратит их на оплату труда государственных служащих, закупку товаров и услуг для государственных нужд, инвестиции в проекты государственной важности, предоставление субсидий экономически слабым регионам и предприятиям, оказание международной помощи. Тем самым часть доходов, изъятая у домохозяйств и фирм, участвующих в международной торговле, в виде налогов перераспределяется другим экономическим агентам.

- *Ограничение отрицательных и стимулирование положительных внешних эффектов*. Государство может облагать высо-

ким налогом фирмы, ввозящие в страну товары, которые загрязняют окружающую среду, или вообще запрещать ввоз таких товаров и в то же время предоставлять субсидии экспортерам, деятельность которых важна с общегосударственной точки зрения.

• *Организация денежного обращения и регулирование валютного курса*. Центральный банк – государственный орган – выпускает деньги и организует денежное обращение, контролирует инфляцию, осуществляет надзор над деятельностью коммерческих банков и других финансовых организаций, предоставляет кредиты для финансирования проектов общенационального значения.

• *Законодательное регулирование*. Законодательные органы государственной власти принимают законы, регулирующие поведение экономических агентов во внешнеэкономической сфере. Например, такие как закон о конкуренции и ограничении монополистической деятельности, об акционерных обществах, о ценных бумагах, о валютном регулировании и внешней торговле.

Государственное регулирование международной торговли принимает разные формы. Оно может быть:

• *Односторонним* (*unilateral*), 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 аналогичные шаги других стран и приводят к возникновению политической напряженности между торговыми партнерами (обложение отдельных товаров пошлинами, введение квот на импорт и т.д.).

• *Двусторонним* (*bilateral*), 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* (*multilateral*), 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 учебника.

В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную 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 1950–1960-е гг. для международной экономики был характерен отход от протекционизма в сто-

Биографическая вставка 16.1

Макс Корден (Max Corden), 1927

Австралийский экономист, профессор международной экономики. Родился в польском городе Вроцлаве (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: The Theory of Protection (1971), Trade Policy and Economic Welfare (1974, 1997), Inflation, Exchange Rates, and the World Economy (1977, 1985), Protection, Trade and Growth (1985), International Trade Theory and Policy (1992); Economic Policy, Exchange Rates, and the International System (1994), The Road to Reform (1997), Too Sensational: On the Choice of Exchange Rate Regimes (2002). Эти и многие другие его труды во многом стали теоретической базой анализа международной торговой политики.

рону большей либерализации и свободы внешней торговли. С начала 1970-х гг. проявилась обратная тенденция – страны стали отгораживаться друг от друга все более изощренными тарифными и особенно нетарифными барьерами, защищая свой внутренний рынок от иностранной конкуренции. В 1980–1990-х гг. эта тенденция нарастала. В начале 2000 г., с запуском Дохийского раунда многосторонних торговых переговоров, была предпринята попытка остановить нарастающий протекционизм.

Наиболее полное обобщение теории протекционизма связано с именем австралийского ученого Макса Кордена (*биографическая вставка 16.1*)[1].

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.

[1] *Corden M.W.* The Theory of Protection. L., 1971; Trade Policy and Economic Welfare. – L., 1974.

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. 16.1).

Основная задача государства в области международной торговли – помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке и, если необходимо, ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Цель ограничения импорта в целом никогда официально не декларируется, речь идет чаще всего об ограничении импорта определенных товаров. Поэтому часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и касается прежде всего импорта. Другая часть методов имеет своей задачей форсирование экспорта.

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 весьма приблизительно. Средний уровень тарифа обычно рассчитывается

Таблица 16.1. Краткая классификация инструментов торговой политики

Методы		Инструменты	Регулированне преимущественно	
			экспорта	импорта
Тарифные		Таможенные пошлины		x
		Тарифные квоты		x
Нетарифные	Количественные	Квотирование	x	
		Лицензирование	x	x
		«Добровольные» ограничения	x	
	Скрытые	Государственные закупки		x
		Требования к местным компонентам		x
		Технические барьеры		x
		Санитарные нормы		x
	Финансовые	Налоги и сборы	x	x
		Субсидии	x	
		Кредитование	x	

только для товаров, импорт которых подлежит обложению пошлиной как средняя ставка импортной пошлины, взвешенная по стоимостному объему импорта товаров, на которые она накладывается.

Наиболее полная классификация импортных мер торговой политики содержится в базе данных ЮНКТАД (*UNCTAD Coding System for TRADE Control Measures*), изложенной в таблице 16.2.

Таблица 16.2. Развернутая классификация инструментов торговой политики

1000 TARIFF MEASURES	Тарифные меры
1100 STATUTORY CUSTOMS DUTIES	Применяемые таможенные пошлины
1200 MFN DUTIES	Пошлины РНБ
1300 GATT CEILING DUTIES	Потолочные пошлины ГАТТ
1400 TARIFF QUOTA DUTIES	Пошлины в рамках тарифной квоты
1410 Low duties	Мнинимальные пошлины
1420 High dnties	Максимальные пошлины
1500 SEASONAL DUTIES	Сезонные пошлины
1510 Low doties	Мнинимальные пошлины
1520 High duties	Максимальные пошлины
1600 TEMP ORARY REDUCED DUTIE S	Временно сниженные пошлины
1700 TEMP ORARY INCREASED DUTIES	Временно увеличенные пошлины
1710 Retaliatory duties	Ответные пошлины
1720 Urgency and safeguard duties	Чрезвычайные и защитные пошлины
1900 PREFERENTIAL DUTIES UNDER TRADE AGREEMENTS	Преференциальные пошлины в рамках торговых соглашений
1910 Interregional agreements	Внутрирегиональные соглашения
1920 Regional and subregional agreements	Региональные соглашения
1930 Bilateral agreements	Двусторонние соглашения
2000 PARA-TARIFF MEASURES	Квазитарифные меры
2100 CUSTOMS SURCHARGES	Дополнительные таможенные сборы
2200 ADDITIONAL CHARGES	Дополнительные сборы
2210 Tax on foreign exchange transactions	Налог на сделки в иностранной валюте
2220 Stamp tax	Марочный налог
2230 Import license fee	Сбор за импортную лицензию
2240 Consular invoice fee	Сбор за консульскую фактуру
2250 Statistical tax	Статистический налог
2260 Tax on transport facilities	Налог на транспортные услуги
2270 Charges for sensitive product categories	Сборы на чувствительные категории товаров
2290 Additional charges n.e.s.	Прочие
2300 INTERNAL TAXES AND CHARGES LEVIED ON IMPORTS	Международные налоги и сборы на импорт
2310 General sales taxes	Общий налог на продажу
2320 Excise taxes	Акцизный налог
2370 Charges for sensitive product categories	Сборы на чувствительные категории товаров

Продолжение табл. 16.2

2390 Internal taxes and charges levied on imports	Прочие
2400 DECREED CUSTOMS VALUATION	Декретивная таможенная оценка
2900 PARA-TARIFF MEASURES N.E.S.	Прочие квазитарифные меры
NON-TARIFF MEASURES (NTMs)	**Нетарифные меры**
3000 PRICE CONTROL MEASURES	Меры контроля за ценами
3100 ADMINTSTRATIVE PRICING	Административное ценообразование
3110 Minimum import prices	Минимальные импортные цены
3190 Administrative pricing n.e_s_	Другие административные цены
3200 VOLUNTARY EXPORT PRICE RESTRAINT	Добровольное ограничение экспортных цен
3300 VARIABLE CHARGES	Переменные сборы
3310 Variable levies	Переменные сборы
3320 Variable components	Переменные компоненты
3330 Compensatory elements	Компенсационные элементы
3340 Flexible import fees	Гибкие импортные сборы
3390 Variable charges n.e.s	Другие переменные сборы
3400 ANTIDUMPING MEASURE S	Антидемпинговые меры
3410 Antidumping investigations	Антидемпинговые расследования
3420 Antidumping duties	Антидемпинговые пошлины
3430 Price undertakings	Ценовые обязательства
3500 COUNTERVAILING MEASURES	Компенсационные пошлины
3510 Countervailing investigations	Компенсационные расследования
3520 Countervailing duties	Компенсационные пошлины
3530 Price undertakings	Ценовые обязательства
3900 PRICE CONTROL MEASURES N.E.S.	Другие меры контроля за ценами
4000 FINANCE MEASURES	Финансовые меры
4100 ADVANCE PAYMENT REQUIREMENTS	Требования авансовых платежей
4110 Advance import deposit	Импортные авансы
4120 Cash margin requirement	Требование об оплате наличными
4130 Advance payment of customs duties	Предоплата таможенных пошлин
4170 Refundable deposits for sensitive product categories	Возвращаемые депозиты для чувствительных категорий товаров
4190 Advance payment requirements n.e.s.	Другие требования авансовых платежей
4200 MULTIPLE EXCHANGE RATES	Множественный валютный курс
4300 RESTRICTIVE OFFICIAL FOREIGN EXCHANGE ALLOCATION	Ограничение в использовании иностранной валюты
4310 Prohibition of foreign exchange allocation	Запрет на вложения иностранной валюты
4320 Bank authorization	Банковское разрешение
4390 Restrictive official foreign exchange allocation n.e.s.	Другие ограничения

Продолжение табл. 16.2

4500 REGULATIONS CONCERNING TERMS OF PAYMENT FOR IMPORTS	Регулирование условий оплаты импорта
4600 TRANSFER DELAYS, QUEUING	Задержки переводов
4900 FINANCE MEASURES N.E.S.	Другие финансовые меры
5000 AUTOMATIC LICENSING MEASURES	Меры автоматического лицензирования
5100 AUTOMATIC LICENCE	Автоматическое лицензирование
5200 IMPORT MONITORING	Мониторинг импорта
5210 Retrospective surveillance	Ретроспективное наблюдение
5220 Prior surveillance	Предварительное наблюдение
5270 Prior surveillance for sensitive product categories	Предварительное наблюдение для чувствительных товаров
5700 SURRENDER REQUIREMENT	Требование о сдаче валютных доходов
5900 AUTOMATIC LICENSING MEASURES N.E.S.	Другие меры автоматического лицензирования
6000 QUANTITY CONTROL MEASURES	Меры контроля количества
6100 NON AUTOMATIC LICENS ING	Неавтоматические лицензии
6110 License with no specific ex-ante criteria	Лицензии без специфических предварительных условий
6120 License for selected purchasers	Лицензия для отдельных покупателей
6130 License for specified use	Лиценизия на использование в установленных целях
6131 Linked with export trade	Привязка к экспорту
6132 For purposes other than exports	Для неэкспортных целей
6140 License linked with local production	Лицензии, привязанные к местному производству
6141 Purchase of local goods	Закупка местных товаров
6142 Local content requirement	Требование о содержании местных компонентов
6143 Barter or counter trade	Бартерная и встречная торговля
6150 License linked with non-official foreign exchange	Лицензии, связанные с валютой из негосударственных источников
6151 External foreign exchange	Внешняя иностранная валюта
6152 Importer's own foreign exchange	Иностранная валюта импортера
6160 License combined with or replaced by special import auth.	Лицензия, совмещенная со специальным разрешением импорта
6170 Prior authorization for sensitive product categories	Предварительное разрешение для чувствительных категорий товаров
6190 Non-automatic licensing n.e.s.	Прочие неавтоматические лицензии
6200 QUOTAS	Квоты
6210 Global quotas	Глобальные квоты
6211 Unallocated	Нераспределенные квоты
6212 Allocated to exporting countries	Квоты, распределенные экспортирующим странам
6220 Bilateral quotas	Двусторонние квоты
6230 Seasonal quotas	Сезонные квоты

Продолжение табл. 16.2

6240 Quotas linked with export performance	Квоты, привязанные к экспорту
6250 Quotas linked with purchase of local goods	Квоты, привязанные к приобретению местных товаров
6270 Quotas for sensitive product categories	Квоты на чувствительные товары
6290 Quotas n.e.s.	Другие квоты
6300 PROHIBITIONS	Запреты
6310 Total prohibition	Полный запрет
6320 Suspension of issuance of licenses	Приостановка выдачи лицензий
6330 Seasonal prohibition	Сезонные запреты
6340 Temporary prohibition	Временные запреты
6350 Import diversification	Диверсификация импорта
6360 Prohibition on the basis of origin (embargo)	Эмбарго на товар из отдельной страны
6370 Prohibition for sensitive product categories	Запрет для чувствительных товаров
6390 Prohibitions n.e.s.	Другие запреты
6600 EXPORT RESTRAINT ARRANGEMENTS	Соглашения об ограничении экспорта
6610 Voluntary export restraint arrangements	Добровольные ограничения экспорта
6620 Orderly marketing arrangements	Соглашения об упорядочении рынка
6630 Multifibre arrangement (MFA)	Соглашение о волокнах
6631 Quota agreement	Соглашение о квоте
6632 Consultation agreement	Консультационное соглашение
6633 Administrative cooperation agreement	Соглашение об административном сотрудничестве
6640 Export restraint arrangements on textiles	Экспортные квоты на текстиль
6641 Quota agreement	Соглашение о квоте
6643 Administrative cooperation agreement	Соглашение об административном сотрудничестве
6690 Export restraint arrangements n.e.s.	Другие соглашения об ограничении экспорта
6700 ENTERPRISE-SPECIFIC RESTRICTIONS	Ограничения на уровне предприятий
6710 Selective approval of importers	Выборочное одобрение импортеров
6720 Enterprise-specific quota	Квоты для отдельных предприятий
6790 Enterprise-specific restrictions n.e.s.	Ограничения для отдельных предприятий
6900 QUANTITY CONTROL MEASURES N.E.S.	Другие меры контроля за количеством
7000 MONOPOLISTIC MEASURES	Монополистические меры
7100 SINGLE CHANNEL FOR IMPORTS	Единый импортный канал

Окончание табл. 16.2

7110 State trading administration	Государственное администрирование торговли
7120 Sole importing agency	Единое импортное агентство
7200 COMPULSORY NATIONAL SERVICES	Обязательные национальные услуги
7210 Compulsory national insurance	Обязательность приобретения национальной страховки
7220 Compulsory national transport	Обязательное использование национального транспорта
7900 MONOPOLISTIC MEASURES N.E.S.	Другие меры
8000 TECHNICAL MEASURES	Технические меры
8100 TECHNICAL REGULATIONS	Техническое регулирование
8110 Product characteristics requirements	Требования к характеристикам товара
8120 Marking requirements	Требования к маркетингу
8130 Labeling requirements	Требования к маркировке
8140 Packaging requirements	Требования к упаковке
8150 Testing inspection and quarantine requirements	Требования к инспекции, испытаниям и карантину
8190 Technical regulations n.e.s.	Другие технические требования
8200 PRE-SHIPMENT INSPECTION	Предотгрузочная инспекция
8300 SPECIAL CUSTOMS FORMALITIES	Специальные таможенные процедуры
8900 TECHNICAL MEASURES N.E.S.	Другие технические меры

Source: ЮНКТАД, http://r0.unctad.org/trains_new/tcm_link.shtm.

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. 16.3).

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 (Северная Корея), либо к полной либерализации торгового режима (Сингапур).

Таблица 16.3. Количественные характеристики инструментов торговой политики

Средневзвешенный тариф (в %)		Запретительный	Ограничительный	Умеренный	Открытый	Свободный
		< 40–100	25–40	10–25	>10	0
Количественные ограничения (в %)	покрытая ограничениями доля торговли	<40	>25 >10	0–10 10–25	0–25 0–10	0
	степень интенсивности ограничений	высокая	любая высокая	высокая средняя	низкая средняя	0

Характер торгового режима государства, то есть степень его жесткости, обычно определяется как агрегированный показатель, учитывающий как средний уровень таможенного тарифа, так и средний уровень и интенсивность количественных ограничений (табл. 16.4).

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 составляет менее 10%, а количественные ограничения покрывают менее 25% импорта и имеют низкоинтенсивный, в основном регистрационный, характер.

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 индикативный вопросник, который широко используется в практической деятельности правительств. Список вопросов, на которые предлагается ответить прежде, чем вводить любые меры торговой политики:

- 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?

Таблица 16.4. Характер торговой политики в целом

Режим количественных ограничений / Тарифный режим	Открытый	Умеренный	Ограничительный
Открытый	Свобода торговли	Умеренно-ограничительный	Протекционизм
Умеренный	Умеренно-ограничительный	Умеренно-ограничительный	Протекционизм
Ограничительный	Протекционизм	Протекционизм	Протекционизм

- Насколько увеличатся внутренние цены и сократится ли 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?

ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ И ПОШЛИНЫ

Таможенные тарифы и пошлины, действующие в их рамках, являются основным инструментом торговой политики государства, правомерность применения которого признается международными нормами.

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 географической территорией. Под товаром обычно понимается любое имущество, перемещаемое через границу, включая, например, такое специфическое, как электроэнергия.

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, повышая

внутреннюю цену импортных товаров;

- *балансировочную*, которая относится в основном к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

По способу взимания таможенные пошлины можно разделить на:

- *адвалорные* – начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20% от таможенной стоимости);
- *специфические* – начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 долл. за 1 г);
- *комбинированные* – сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20% от таможенной стоимости, но не более 10 долл. за 1 г).

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. Но 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 для злоупотреблений.

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 8 тыс. долл., поскольку составляет 12,5% его цены, чем автомобиля ценой 12 тыс. долл., поскольку составляет только 8,3% его цены. В результате роста импортных цен уровень защиты внутреннего рынка с помощью специфического тарифа падает. В то же время в период экономического спада и падения импортных цен специфический тариф увеличивает уровень защиты национальных производителей (*техническая вставка 16.1*).

По объекту обложения таможенные пошлины можно разделить на:

- *импортные* – пошлины, которые налагаются 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 налагаются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной терри-

Техническая вставка 16.1

Для сравнения специфические пошлины можно пересчитать в адвалорный эквивалент (*ad valorem equivalent*, *AVE*) одним из двух способов:

По доходу – как отношения таможенных доходов, собранных при импорте товара, облагаемого специфической пошлиной, к стоимости его импорта за определенный период, выраженного в процентах. Это показывает ставку тарифа на единицу стоимости импорта:

$$AVE = \frac{\text{таможенные доходы}}{\text{импортная стоимость}} 100.$$

По единичной стоимости – когда размер специфической пошлины сравнивается с ценой единицы товара, на импорт которого она налагается.

$$AVE = \frac{\text{специфическая пошлина}}{\text{цена единицы товара}} 100.$$

Сложность конверсии специфических пошлин в адвалорные связана с трудностями определения стоимости импорта товара за определенный период, существованием комбинированных тарифов, которые сочетают в себе черты специфического и адвалорного, и определением цены единицы импортного товара, которая должна быть принята за основу при конверсии. Проблема конверсии является одной из сложных проблем на переговорах в рамках ВТО, поскольку для согласованного многостороннего снижения тарифов все специфические тарифы должны быть пересчитаны в адвалорный эквивалент.

тории 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 сокращение экспорта и пополнение бюджета;

- *транзитные* – пошлины, которые налагаются 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 таможенного 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 госу-

дарств 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 г. 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 единовременно 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 обложения, которому страна подвергает свои импорт или экспорт;
- *эффективные* – реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленный с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров.

Виды таможенных пошлин представлены в таблице 16.5.

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 про-

Таблица 16.5. 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	—

дан 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 са-

Техническая вставка 16.2

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ ТОВАРА ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ ТАРИФА

Часто требуется определить внутреннюю или экспортную цену товара после введения соответствующего тарифа. Введем следующие обозначения: P_d – внутренняя цена товара, $\bar{P}_d$ – средняя внутренняя цена товара, который требуется поддерживать, P_m – импортная цена товара, P_x – экспортная цена товара, T_s – ставка специфического тарифа, T_a – ставка адвалорного тарифа, T_v – ставка переменного тарифа.

Импортный тариф. Внутренняя цена импортного товара после обложения его *адвалорным тарифом* составит $P_d = P_d(1 + T_a)$, следовательно, $T_a = \frac{P_d - P_m}{P_m}$. Если предположить, что экспорт страны не облагается таможенными пошлинами и что импорт всех товаров облагается таможенной пошлиной по единой ставке, то эта формула может считаться обобщенной формулой уровня таможенного обложения. Она показывает, что уровень импортного тарифа должен быть равен процентному превышению внутренней цены товара над ценой, по которой такой же товар импортируется из-за рубежа.

Внутренняя цена после обложения *специфическим тарифом* составит просто сумму цены, по которой товар импортируется, и ставки тарифа $P_d = P_m + T_s$, откуда $T_s = P_d - P_m$. Ставку специфического тарифа всегда можно выразить в процентах от стоимости единицы товара, на импорт которого он налагается, сделав тем самым его сопоставимым с адвалорным тарифом.

Переменный тариф исчисляется как разность между средней внутренней ценой товара, которую требуется поддерживать, и его импортной ценой, которая может изменяться: $T_v = \bar{P}_d - P_m$. Ставка переменного тарифа также изменяется и поддерживает средний уровень внутренней цены неизменным.

Экспортный тариф. Если предположить, что весь экспорт облагается тарифом по единой ставке, то экспортная цена товара после обложения его *адвалорным тарифом* составит $P_x = P_d(1 + T_a)$, следовательно, $T_a = \frac{P_x - P_d}{P_d}$. Формула показывает, что уровень экспортного тарифа должен быть равен процентному превышению экспортной цены товара над его внутренней ценой.

мого товара также стоимость его страхования и транспортировки до порта назначения. Россия в вопросе определения таможенной стоимости товара стоит ближе к западноевропейским странам. За основу классификации и определения таможенной стоимости товаров обычно берется одна из международных товарных номенклатур. Одна из наиболее распространенных в мире – 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 международной 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 (*техническая вставка 16.2*).

АРГУМЕНТЫ «ЗА» И «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 международной 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 углублению 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, уменьшает ее экспортные доходы и, следовательно, возможность импортировать из первой страны. Спрос на экспортные товары уменьшается, что ведет к сворачиванию производства и обострению проблем занятости. 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 сектора тоже поднимут зарплату, что скажется на росте издержек и сократит конкурентоспособность производимых ими товаров и, следовательно, экспорт в целом.

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 развиться. На стадии становления новая отрасль промышленности не в состоянии конкурировать с зарубежными производителями аналогичных товаров, поскольку еще не обладает необходимым опытом организации производства для обеспечения выпуска товара по конку-

рентным ценам. Находясь под защитой импортного тарифа, новая отрасль промышленности совершенствует производство, растет его эффективность, снижается себестоимость продукции. Внутренняя цена товара сближается с мировой. Таможенный тариф отменяется. Открывшись международной конкуренции, страна продолжает увеличивать эффективность своего производства, внутренняя цена снижается до уровня ниже мировой, что позволяет стране самой начать экспорт товаров новых отраслей за рубеж.

Данный аргумент в защиту импортного тарифа имеет явные недостатки. Во-первых, очень трудно точно определить, когда новая промышленность достигла уровня зрелости, достаточного для снятия защитного тарифа. 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, приносящих 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, она нуждается в защите с помощью импортного 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 формирующимся рынком, включая Россию. 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, поскольку в большинстве стран он должен уплачиваться в момент физического пересечения товаром таможенной 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 интересы отраслей, 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 выигрыш 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. 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.

РЕЗЮМЕ

1. Государственное регулирование внешней торговли преследует в целом те же цели, что и государственное регулирование экономики в целом. Прежде всего это создание условий для стабильного экономического роста, расширения производства общественных благ, перераспределения доходов, ограничения отрицательных и стимулирования положительных внешних эффектов, организации денежного обращения и регулирования валютного курса, законодательного регулирования поведения экономических агентов во внешнеэкономической сфере.

2. Государственное регулирование международной торговли может быть односторонним, двусторонним и много-

сторонним. Инструменты государственного регулирования международной торговли делятся на тарифные – те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные, т.е. 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.

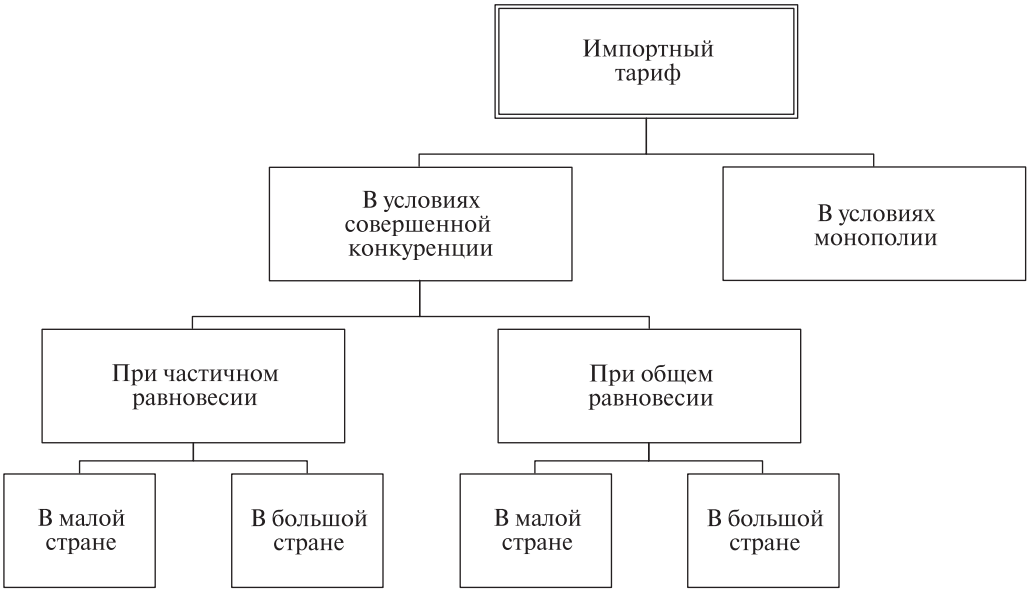
3. Таможенный тариф – это инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком; систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, 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.

4. Консенсус среди сторонников и противников необходимости государственного регулирования внешней торговли в целом и применения тарифов в частности не достигнут. Противники тарифов подчеркивают, что они в большинстве случаев снижают уровень экономического благосостояния страны, 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.

Глава 17

ТЕОРИЯ ТАРИФА

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Запретительный тариф
Излишек потребителя
Излишек производителя
Риторсия
Эффект внутренних доходов
Эффект дохода
Эффект защиты
Эффект перераспределения
Эффект потребления
Эффект условий торговли

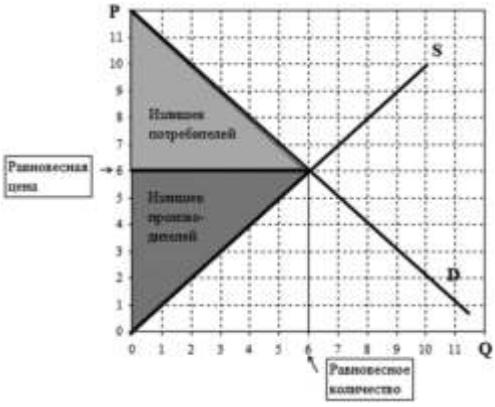
Теории таможенного тарифа используют те же инструменты анализа международной торговли, что было рассмотрено ранее, а именно модель частичного равновесия на рынке определенного товара и модель общего равновесия на всех рынках. Задачей теорий международной торговли является определение причин, по которым страны вступают в торговые отношения друг с другом, а также товаров, которыми эти страны будут торговать. Задача моделей таможенного тарифа – определение направления воздействия этой меры торговой политики на положение потребителей, производителей и правительства как своей страны, так и страны – торгового партнера. Тариф как основная мера торговой политики как раз и вводится правительствами для улучшения экономического положения страны в целом.

ТАРИФ В МАЛОЙ СТРАНЕ ПРИ ЧАСТИЧНОМ РАВНОВЕСИИ

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. 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.

Воздействие государственных механизмов регулирования международной торговли на экономическое положение страны может быть описано через понятия излишков потребителя и излишков производителя. Кривая спроса *D* показывает максимальную цену, которую потребитель готов заплатить за конкретное количество товара. Если рыночная цена составляет 6, то потребитель готов купить 6 единиц товара за 6 долларов. Излишек потребителя[1] является разностью между равновесной рыночной ценой, по которой он приобрел товар, и максимальной ценой, по которой он был бы готов приобрести товар. Кривая предложения *S* показывает минимальную цену, по которой производитель готов продать свой товар. Излишек производителя[2] представлен треугольником, являющимся разностью между рыночной ценой, по которой он продал товар, и минимальной ценой, по которой он был бы готов его продать (рис. 17.1а).

Рис. 17.1а. Тарифы в малой стране в условиях частичного равновесия



[1] Напомним, что излишек потребителя (*consumer surplus*) – разность между рыночной ценой, по которой потребитель приобрел товар, и максимальной ценой, которую он был готов заплатить за него.

[2] Излишек производителя (*producer surplus*) – разность между текущей рыночной ценой товара и минимальной ценой, по которой производитель готов его продать.

До начала торговли малая страна производит и потребляет товар в точке *a*, при этом линия S_d представляет собой кривую внутреннего предложения, а линия D_d – кривую внутреннего спроса. Страна производит и потребляет 6 единиц товара по цене 6 долл. за штуку (рис. 17.1б).

Страна открывается мировой торговле и обнаруживает, что мировая цена P_w на ее товар ниже, чем ее внутренняя цена. Поскольку мировой рынок может поставить в данную страну неограниченное количество товара по мировой цене, кривая импортного предложения будет представлена абсолютно эластичной прямой S_m на уровне мировой цены. Ломаная кривая предложения $S_d + S_m$, представленная жирной линией, покажет объем товара, доступный покупателям страны как из внутренних, так и из внешних источников. Равенство спроса и предложения возникнет в точке *c*, в которой объем спроса на товар составит 10 единиц, тогда как его внутреннее предложение – только 2 единицы. Недостающее количество товара в размере *bc* импортируется. В результате импорта внутренняя цена товара упала с 6 до 2 долл., местные производители продают на 6 – 2 = 4 единицы товара меньше, чем до торговли, но потребление растет с 6 до 10 единиц, тогда как внутреннее производство сокращается до 2 единиц. Для обеспечения потребления страна импортирует 8 единиц товара.

Правительство решает защитить местных производителей, которые несут убытки из-за наплыва более дешевого товара из-за рубежа, и вводит адвалорный импортный тариф *T* (рис 17.1в). Введение импортного тарифа малой страной не оказывает влияния на уровень мировых цен. Ее условия торговли не изменяются, а вырастает лишь внутренняя цена импортного товара на размер пошлины с P_w до $P_w + T$, за что расплачивается потребитель. Ломаная кривая совокупного предложения перемещается вверх на величину введенного тарифа на уровень $S_d + S_m + T$. При новом уровне предложения равенство внутреннего спроса и совокупного (внутреннего и внешнего) предложения достигается в точке *f*. В результате введения тарифа внутреннее производство увеличивается с 2 до 4 единиц, импорт сокращается с 10 – 2 = 8 единиц до 8 – 4 = = 4 единиц, внутреннее потребление падает с 10 до 8 единиц, а внутренние цены растут с 2 до 4 долл.

Положение потребителей. До обложения импорта тарифом излишек потребления составлял площадь сегментов

Рис. 17.1б

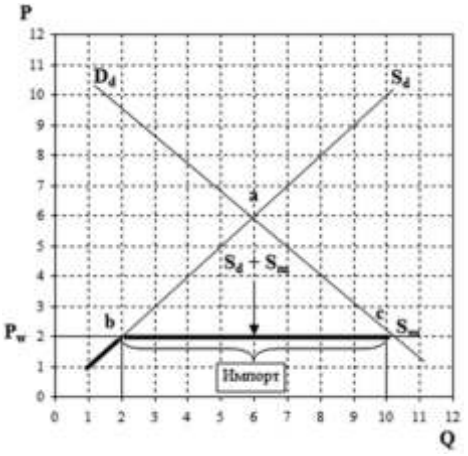
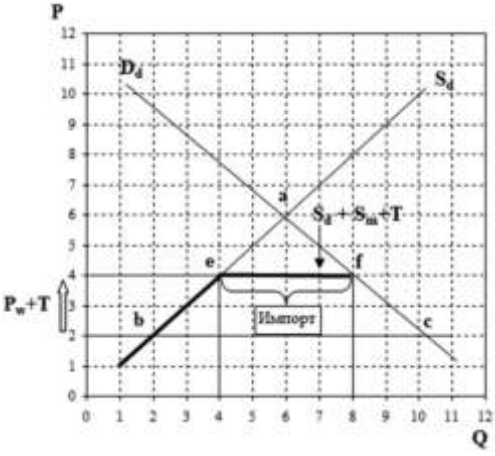


Рис. 17.1в



1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6, т.е. потребители могли потреблять товар в любых количествах, ограниченных кривой совокупного внутреннего и внешнего предложения и кривой внутреннего спроса (рис. 17.1г). В результате перемещения кривой предложения после обложения импорта тарифом вверх на величину тарифа излишек потребления ограничился только сегментами *1 + 2*. Поскольку потеря излишка потребления составила *3 + 4 + 5 + 6*, то положение потребителей ухудшилось.

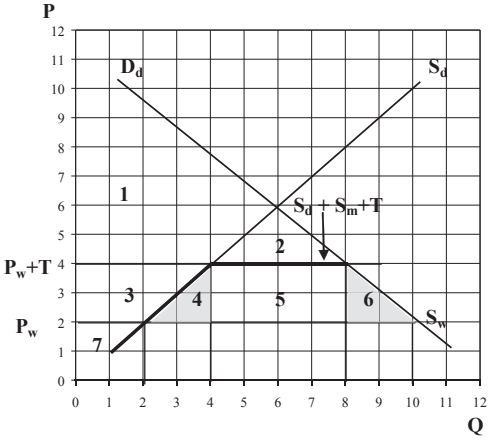
Положение производителей. В результате введения тарифа излишек производителей увеличился с площади сегмента *7* до *7 + 3*. Национальные производители смогли продавать свои товары по более высокой цене и увеличить свои прибыли. Их положение улучшилось на площадь сегмента *3*.

Положение правительства. До введения тарифа правительство не получало бюджетных доходов. В результате введения тарифа правительство стало собирать в бюджет таможенные пошлины в размере площади сегмента 5. Его положение улучшилось на эту величину.

Результат для общества в целом. Ухудшение положения потребителей не перекрывается улучшением положения производителей и правительства и ведет к возникновению потерь для общества. Потери вызваны дисторсией, которая вносится введением таможенной пошлины в функционирование свободного рынка и равна сумме площадей сегментов 4 + 6. Эти потери называются чистыми потерями (*deadweight losses*) общества от введения тарифа или треугольниками Хаберлера по имени австро-американского экономиста, впервые указавшего на них.

В целом в результате обложения импорта тарифом, как при принятии вследствие любых других мер государственного регулирования торговли, возникают четыре вида экономических эффектов –

Рис. 17.1г



Результат введения тарифа следующий (рис. 17.1г)

	Положение потребителей	Положение производителей	Положение правительства	Результат в целом
Без тарифа	1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6	7	0	1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7
С тарифом	1 + 2	7 + 3	5	1 + 2 + 3 + 5 + 7
Итого	–(3 + 4 + 5 + 6)	+3	+5	–(4 + 6)

перераспределения, защиты, дохода и потребления. Эффекты перераспределения и дохода не приводят к ухудшению экономического положения страны в целом, тогда как эффекты защиты и потребления являются прямым вычетом из уровня благосостояния страны, возникающим вследствие неэффективности любых мер ограничения свободной конкуренции.

@ ***Эффект перераспределения (redistribution effect)*** (сегмент 3) – 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 в виде четырехугольника *3*. На рисунке 17.1г под защитой импортного тарифа национальные производители произведут 4 единицы товара и продадут его по цене 4 долл., т.е. получат 16 долл. В то же время, если бы тарифа не было, торговля осуществлялась по ценам свободного рынка, производители продали бы только 2 единицы товара по цене 2 долл. и получили бы только 4 долл. Таким образом, в результате обложения импорта тарифом местные производители получили 16 – 4 = 12 долл. дополнительных доходов. Поскольку в результате введения тарифа на импорт местное производство растет с 2 до 4 единиц, возросшие доходы производителя приводят к росту его издержек производства на величину под кривой предложения в промежутке между 2 и 4 единицами производства, т.е. $(4-2)\times 2+(4-2)\times 1\frac{1}{2}=6$. Чистый рост дохода производителей составит 12 – 6 = 6 долл.

@ ***Эффект защиты (protective effect)*** (сегмент 4) – экономические потери страны, возникающие в результате необходимости продолжения менее эффективного по сравнению с зарубежным производства дополнительного количества товаров внутри страны.

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 17.1г показывает, что затраты на увеличение внутреннего производства товара с 2 до 4 единиц растут вдоль кривой S_d с 2 до 4 долл. на единицу. В то же время такое же увеличение предложения могло бы быть достигнуто за счет поставки из-за рубежа дополнительных 2 единиц товара вдоль кривой S_w по цене 2 долл. за единицу. Потери экономики представлены треугольником *4* и составляют $(4-2)/2 = 1$ долл. на каждую единицу товара.

@ ***Эффект дохода (revenue effect)*** (сегмент 5) – доходы бюджета в результате обложения импорта пошлиной.

Он исчисляется как величина импорта страны после введения тарифа, умноженная на размер таможенной пошлины, и графически обозначен четырехугольником *5*. Эффект дохода 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 17.1г эффект дохода составляет $4 \times 2 = 8$ долл.

@ ***Эффект потребления (consumption effect)*** (сегмент 6) – сокращение потребления вследствие роста цены импортного товара на внутреннем рынке импортирующей страны.

На рисунке этот эффект показан треугольником *6*, представляющим (10 – 8) × × 2 = 4 долл. потерь, возникающих в результате того, что потребители из-за введения тарифа не могут приобретать товар по более низкой мировой цене.

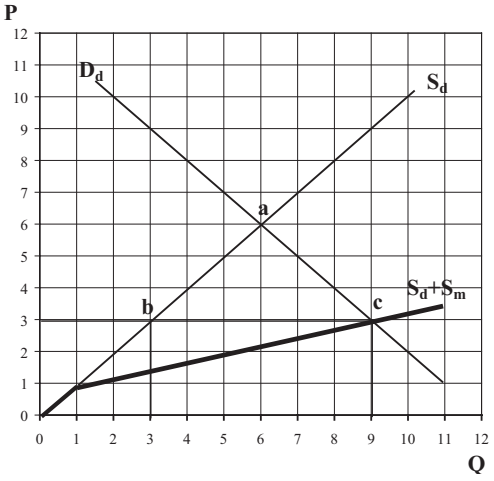
ТАРИФ В БОЛЬШОЙ СТРАНЕ ПРИ ЧАСТИЧНОМ РАВНОВЕСИИ

Если импортирующая страна является экономически значимой, т.е. введение ею 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 – не столько средство защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции, сколько средство улучшения своих условий торговли с внешним миром. Поведение большой страны сродни 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 большой страны. Однако и большая страна может рассчитывать на позитивный эффект от импортного тарифа, только если он не перекрывается негативными эффектами от потерь для национальной экономики в результате его введения, которые существуют так же, как и у малой страны.

Рассмотрим три стадии развития модели: до начала торговли, когда товар производится и потребляется только внутри страны; при свободе торговли, когда импорт товара из-за рубежа ничем не ограничен; после введения импортного тарифа.

До начала торговли большая страна производит и потребляет товар в точке *a*, при этом линия S_d представляет собой кривую внутреннего предложения, а линия D_d – кривую внутреннего спроса (рис. 17.2а). Страна открывается мировой торговле и обнаруживает, что мировая цена P_w на ее товар ниже внутренней цены. Цена мирового рынка напрямую зависит от количества товара, закупаемого большой страной, – чем выше ее спрос, тем выше цена товара. В этом коренное различие модели воздействия импортного тарифа на экономику малой и большой стран. Поэтому кривая импортного предложения S_m будет эластичной, но не абсолютно эластичной, т.е. имеет некоторый наклон. Соединив внутреннее предложение с внешним, ломаная кривая предло-

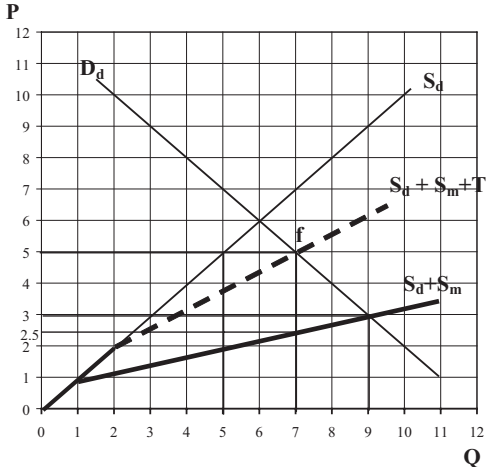
Рис. 17.2а. Тариф в большой стране в условиях частичного развития



жения $S_d + S_m$, представленная жирной линией, покажет объем товара, доступный покупателям большой страны как из внутренних, так и внешних источников. Равенство спроса и предложения возникнет в точке *c* при цене 3 долл. за единицу, в которой объем спроса на товар составит 9 единиц, тогда как его внутреннее предложение – только 3 единицы. Недостающее количество товара в объеме *bc* будет импортироваться. В результате импорта цена товара падает с 6 до 3 долл., а потребление возрастает с 6 до 9 единиц за счет импорта 6 единиц товара.

Правительство решает защитить местных производителей, которые несут убытки из-за наплыва более дешевого товара из-за рубежа, и вводит импортный тариф (рис. 17.2б). Поскольку речь идет о большой стране, факт введения ею импортного тарифа и ограничение тем самым спроса оказывает влияние на уровень мировых цен, которые падают с 3 до 2,5 долл. за единицу. Импорт страны дешевеет, что при постоянной цене экспорта означает улучшение условий торговли страны. Но одновременно внутренняя цена импортного товара возрастает на размер пошлины *T*. Кривая совокупного предложения перемещается вверх на величину

Рис. 17.2б



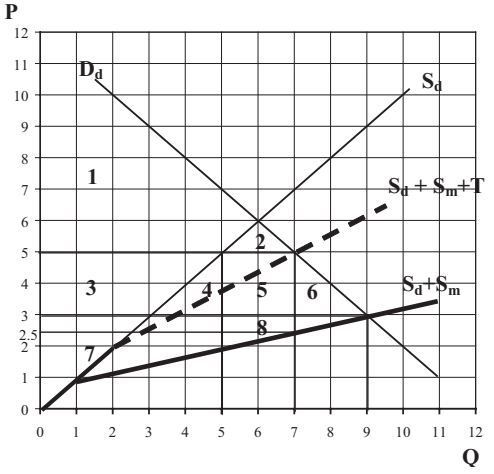
введенного тарифа до уровня $S_d + S_m + T$. Равенство внутреннего спроса и совокупного (внутреннего и внешнего) предложения достигается в точке *f*, в которой под защитой импортного тарифа внутреннее производство увеличивается с 3 до 4 единиц, внутреннее потребление падает с 9 до 7 единиц, импорт сокращается с 6 до 7 – 5 = 2 единиц и внутренняя цена единицы товара возрастает с 3 до 5 долл.

В результате того, что кривая предложения после обложения импорта тарифом переместилась вверх на величину тарифа, потеря излишка потребления составила сумму площадей сегментов *3+4+5+6*.

В результате обложения импорта большой страны тарифом (как и в случае с малой страной) возникает четыре экономических эффекта – дохода, перераспределения, защиты и потребления. Как и в случае малой страны, сегмент *4* – эффект защиты, показывающий потери в результате меньшей экономической эффективности внутреннего производства товара по сравнению с зарубежным; сегмент *6* – эффект потребления, показывающий потери в результате сокращения внутреннего потребления. Эффект перераспределения, представленный сегментом *3*, как и в случае малой страны, означает перераспределение доходов от потребителей к производителям конкурирующей с импортом продукции (рис. 17.2в).

Основное различие воздействия тарифа на экономику большой и малой стран заключается в оценке эффекта дохода. Он вычисляется как произведение объема импорта после введения тарифа на размер импортной пошлины. На рисунке эффект дохода представлен сегментами *5* и *8*. 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 резуль-

Рис. 17.2в



тате 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 (сегмент *5*) и эффект условий торговли (сегмент *8*).

- *Эффект внутренних доходов* (*domestic revenue effect*) – перераспределение доходов от местных потребителей в бюджет большой страны.

- *Эффект условий торговли* (*terms-of-trade effect*) – перераспределение доходов от иностранных производителей в бюджет большой страны.

Введение импортного тарифа большой страной привело к сокращению ею объема импорта товара, что, в свою очередь, повлияло на падение мировой цены на него. Тем самым эффект условий торговли входит в общий эффект дохода за счет иностранного поставщика. А эффект внутренних доходов входит в общий эффект дохода за счет перераспределения средств от потребителя государству. В совокупности два эффекта – внутренних доходов и условий торговли – по стоимости равны импортной пошлине, однако первый из них ложится на плечи местных потребителей, а эффект условий торговли – иностранного поставщика.

На рисунке в результате введения импортного тарифа в размере 1 долл. за каждую единицу товара его мировая цена упала на 0,5 долл., составив 2,5 долл. Внутренняя цена товара после обложения тарифом оказалась равной 5 долл. Эффект внутренних доходов (сегмент *5*) представляет произведение объема импорта на ту часть тарифа, расходы по выплате которой несут местные потребители, т.е. $2 \times 2 = 4$ долл. Эффект условий торговли (сегмент *8*) составил произведение объема импорта на ту часть тарифа, расходы по выплате которой несут иностранные поставщики в результате улучшений условий торговли импортирующей страны, т.е. $2 \times 0{,}5 = 1$ долл.

Таким образом, в случае большой страны импортный тариф может оказать положительное влияние на экономику через эффект внутренних доходов и эффект условий торговли (сегмент *8*). Однако возникающие при введении импортного тарифа эффекты защиты (сегмент *4*) и потребления (сегмент 6) 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 площадь сегментов $8 > 4 + 6$, то экономическая ситуация в большой стране в результате введения импортного тарифа улучшится;

- если площадь сегментов $8 = 4 + 6$, то экономическая ситуация в большой стране в результате введения импортного тарифа остается прежней;

- если площадь сегментов $8 < 4 + 6$, то экономическая ситуация в большой

Таблица 17.1. Экономические эффекты импортного тарифа

<table>
<tr><th colspan="2">Эффект</th><th colspan="2">Свидетельствует</th><th colspan="2">Направление воздействия</th></tr>
<tr><th>в малой стране</th><th>в большой стране</th><th>в малой стране</th><th>в большой стране</th><th>в малой стране</th><th>в большой стране</th></tr>
<tr><td rowspan="2">5* – дохода</td><td>5 – внутренних доходов</td><td colspan="2" rowspan="3">о перераспределении доходов</td><td rowspan="2">от потребителей государству</td><td>от потребителей государству</td></tr>
<tr><td>8 – условий торговли</td><td>от иностранных поставщиков государству</td></tr>
<tr><td colspan="2">3 – перераспределения</td><td colspan="2">от потребителей производителям</td></tr>
<tr><td colspan="2">4 – защиты</td><td colspan="2" rowspan="2">о потерях в благосостоянии страны, возникающих вследствие</td><td colspan="2">меньшей эффективности национального производства по сравнению с зарубежным</td></tr>
<tr><td colspan="2">5 – потребления</td><td colspan="2">сокращения внутреннего потребления</td></tr>
</table>

* Цифра обозначает номер сегмента на рис. 17.2в.

стране в результате введения импортного тарифа ухудшится.

В рассматриваемом числовом примере в результате введения импортного тарифа экономическая ситуация в стране ухудшилась, поскольку 2 долл. < 2 долл. + 2 долл. В числовом выражении потери составили 2 долл.

Таблица суммирует характеристики эффектов, возникающих в результате обложения импорта малой и большой стран таможенной пошлиной (табл. 17.1).

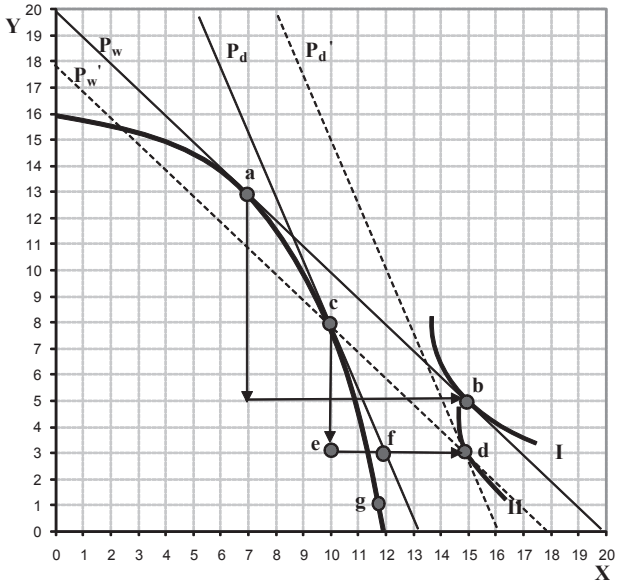
ТАРИФ В МАЛОЙ СТРАНЕ ПРИ ОБЩЕМ РАВНОВЕСИИ

В условиях общего равновесия анализ воздействия тарифа на экономику малой страны может быть проведен с использованием графиков границы производственных возможностей и кривой безразличия. Напомним, что равновесие потребителя достигается в точке, где граница производственных возможностей страны соприкасается с общественной кривой безразличия. В этой точке предельная норма трансформации (наклон границы производственных возможностей) равен предельной норме замещения (наклону общественной кривой безразличия).

Предположим, что малая страна имеет сравнительное преимущество в производстве товара Y, является его экспортером и импортирует товар X (рис. 17.3). При относительных ценах между двумя товарами на мировом рынке $P_w = 1$ страна производит определенное количество товаров в точке a на своей границе производственных возможностей, но потребляет в точке b, где кривая безразличия I соприкасается с границей производственных возможностей. Для обеспечения потребления на этом уровне страна экспортирует 13 – 5 = 8 единиц товара Y и импортирует 15 – 7 = 8 единиц товара X.

Допустим, в стране существуют три экономических агента – потребители, производители и правительство. Потребители

Рис. 17.3. Тариф в малой стране в условиях общего равновесия



и производители внутри страны могут оценить только соотношение цен на два товара внутри страны P_d и не могут оценить их соотношение P_w на мировом рынке. Для потребителей и производителей внутренняя цена импортируемого товара, на который наложен тариф, возросла на размер тарифа. Однако тариф вводит правительство, и для страны в целом относительная мировая цена товара остается неизменной, поскольку полученные доходы от импортного тарифа используются в интересах граждан.

Правительство вводит адвалорный тариф на импорт товара X. Относительная мировая цена двух товаров для страны в целом остается прежней $P_w = 1$, но внутренняя цена, которую непосредственно ощущают на себе местные производители и потребители товара X, увеличивается на величину тарифа T. Соотношение между мировой и внутренней относительными ценами двух товаров устанавливается на уровне $P_d = (1 + T)P_w$, где $P_d = \frac{P_d^Y}{P_d^X}$ и $P_w = \frac{P_w^Y}{P_w^X}$. Поэтому наклон прямой предельной нормы трансформации в производстве будет равен наклону прямой предельной нормы замещения в потреблении и совпадет с наклоном прямой относительно внутренней цены P_d, возникшей после введения тарифа.

Наклон прямой относительной внутренней цены будет больше, чем относительной мировой цены, т.е. $P_d = (1 + T)P_w > P_w$. В то же время торговля страны должна оставаться сбалансированной при соотношении мировых цен P_w, сумма экспорта и импорта (разность потребления и производства) каждого товара должна быть равна нулю, т.е. $P_w^X(X_c - X_p) + P_w^Y(Y_c - Y_p) = 0$. Следовательно, точка производства и точка потребления до введения тарифа находятся на одной и той же прямой $P_w = \frac{(Y_c - Y_p)}{(X_c - X_p)}$.

В результате введения тарифа и изменения относительных внутренних цен страна будет производить в точке c и потреблять в точке d, экспортируя $8 - 3 = 5$ единиц товара Y и импортируя $15 - 10 = 5$ единиц товара X. В точке по-

требления *d* новая кривая безразличия *II* будет иметь наклон, равный относительной внутренней цене P_d, поскольку потребители в стране вынуждены платить за товар цену, увеличенную на размер тарифа. Наклон новой кривой безразличия показан пунктирной линией P'_d, параллельной линии относительных внутренних цен после введения тарифа P_d. В то же время точка нового уровня потребления должна также отражать тот факт, что для страны в целом относительная цена осталась неизменной, ибо правительство перераспределяет доход от тарифа в пользу своих граждан. Поэтому точка *d* должна также находиться на пунктирной прямой P'_w, параллельной прямой относительных мировых цен P_w. Тем самым новый уровень потребления определяется графически точкой пересечения двух пунктирных линий. Угол между этими линиями будет равен тарифной ставке.

Заметим, что из стоимости импорта, который показан отрезком *ed*, сумма *ef* идет в доход потребителям, а сумму *fd* (разность стоимости импорта по мировым и внутренним ценам) забирает себе правительство в качестве импортного тарифа. Если правительство не тратит собранные таможенные пошлины на нужды своих жителей, то потребление окажется только в точке *f*. Но в случае использования правительством всех собранных доходов от импортного тарифа на социальные нужды своих граждан потребление страны в лучшем случае может оказаться на уровне, показанном точкой *d*.

Увеличение тарифа не может быть бесконечным, на каком-то этапе оно приведет к прекращению торговли и состоянию автаркии. Тариф станет запретительным. Например, если считать *g* точкой производства и потребления в стране при отсутствии торговли с внешним миром, то повышение цены на импортный товар за счет увеличения тарифа до уровня, когда линия относительных внутренних цен пройдет через точку *g*, будет означать прекращение торговли.

@ ***Запретительный тариф (prohibitive tariff)*** – минимальная величина ставки тарифа, которая делает торговлю экономически нецелесообразной.

Введение тарифа привело к следующим экономическим последствиям:

- Уровень благосостояния в экономике в целом снизился: потребители используют то же количество товара *X* (15 единиц), но меньше товара *Y* (3 единицы вместо 5 единиц). Графически кривая безразличия в потреблении *II* после введения тарифа расположена ниже кривой безразличия в потреблении *I* до введения тарифа *I*.

- Введение импортного тарифа привело к одновременному снижению экспорта и импорта с 8 до 5 единиц. Это стало следствием сокращения степени специализации страны на товаре своего сравнительного преимущества вследствие дисторсии свободного рынка, вызванной тарифом. Падение объемов торговли объясняется тем, что при сокращении импорта стране просто требуется экспортировать меньше для поддержания в равновесии внешнеторгового баланса.

- Введение импортного тарифа привело к снижению сравнительного преимущества производства товара *Y* с 13 до 8 единиц и росту производства товара *X*, по которому сравнительного преимущества у страны нет. Сокращение специализации на товаре сравнительного преимущества свидетельствует о росте неэффективности экономики и стало следствием дисторсии свободного рынка, вызванной тарифом.

ТАРИФ В БОЛЬШОЙ СТРАНЕ ПРИ ОБЩЕМ РАВНОВЕСИИ

Большая страна отличается от малой тем, что цены на ее экспортные и импортные товары в состоянии влиять на уровень мировых цен на эти товары. Следовательно, любые меры торговой политики, принимаемые большой страной и влияющие на цену экспорта или импорта, приводят к изменению относительных цен. Анализ воздействия тарифа на экономику большой страны можно осуществить с использованием аппарата кривых взаимного предложения. Исследование торговой политики при помощи кривых безразличия во многом связано с именем Джеймса Мида (*биографическая вставка 17.1*).

Как известно, кривые взаимного спроса показывают количество товаров, которое страна должна экспортировать для обеспечения своего импорта при различных относительных ценах так, чтобы внешняя торговля оставалась сбалансированной.

На рисунке 17.4а точка *a* определяет точную относительную цену, по которой товары *X* и *Y* будут обмениваться в равных количествах – 14 единиц одного товара на 14 единиц другого товара. При любой другой относительной цене количества товаров *X* и *Y*, которые страна *A* и страна *B* хотели бы экспортировать или

Биографическая вставка 17.2

Джеймс Мид (James Meade)
1907–1995

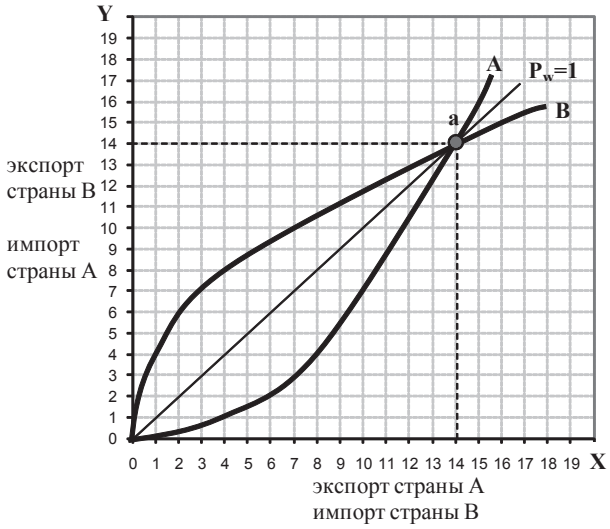
Известный английский экономист. Закончил Оксфордский университет, преподавал там же, а также в Лондонской школе экономики и Кембридже. Работал в Британском кабинете министров и Лиге наций в 1931 г., преподавал экономику в Оксфорде. В 1977 г. получил Нобелевскую премию по экономике (совместно с Б. Олином) «за первопроходческий вклад в теорию международной торговли и международного движения капитала». Разработал принцип «второго лучшего» (*second best*) – выбора второй по значимости с точки зрения оптимальности экономической политики.

Создатель модели политики, способной достичь двух целей: внутренней сбалансированности (полной занятости) и внешней сбалансированности (равновесия платежного баланса) при использовании двух инструментов – фискального и монетарного. Автор термина и теории стагфляции (сочетания стагнации и инфляции) и неоклассической теории экономического роста. Создатель (совместно с Винером) теории таможенного союза.

Основные труды: An Introduction to Economic Analysis and Policy. L., 1963; The Theory of International Economic Policy: I. The Balance of Payments. II. Trade and Welfare. L., N.Y., 1951–1955; A Geometry of International Trade. L., 1952; The Theory of Customs Unions. Amsterdam, 1955; The Control of Inflation. L., 1958; A Neo Classical Theory of Economic Growth. L., 1961; Principles of Political Economy: I. The Stationary Economy. II. The Growing Economy. III. The Controlled Economy. IV. The Just Economy. L., 1965–1976; The Theory of Economic Externalities. Geneva, 1973.

Интернет-ресурсы: http://nobelprize.org/economics/laureates/1977/meade-autobio.html.
http://www.economicus.ru/.
http://cepa.newschool.edu/~het/profiles/meade.htm.

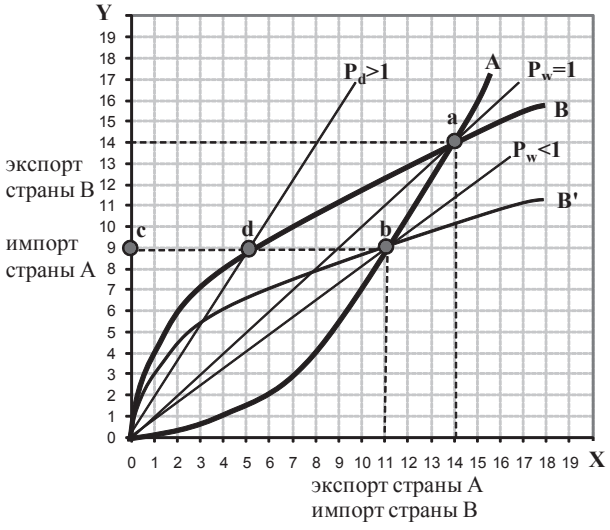
Рис. 17.4а. Тариф в большой стране в условиях общего равновесия



импортировать, не будут одинаковыми. Импортный спрос превысит экспортное предложение или, напротив, предложение превысит спрос. Это заставит страны учесть взаимные потребности и продвинуться к цене равновесия. Заметим, что обе страны являются большими, поскольку кривые взаимного предложения имеют некоторый наклон, а не являются абсолютно эластичными горизонтальными кривыми спроса, как в случае малой страны.

Если страна *B* вводит импортный тариф, то это будет показано поворотом на размер тарифа кривой взаимного спроса в сторону оси, по которой отложен импортируемый товар – положение *B′* (рис. 17.4б). Получается, что для обеспе-

Рис. 17.4б



чения импорта, стране требуется больше экспорта, поскольку расходы на импорт увеличились на величину тарифа. В новой точке равновесия *b* объемы торговли сокращаются: страна *B* может экспортировать только 9 единиц товара *Y* взамен 11 единиц товара *X*. Однако, поскольку импорт большой страны *B* становится дороже, ее условия торговли в точке *b* улучшаются на размер нового соотношения цен $\frac{P_Y}{P_X}$. Соответственно воздействие введения тарифа на благосостояние страны зависит от количественного соотношения двух эффектов – потери доходов от сокращения объемов торговли и увеличения доходов вследствие улучшения условий торговли – и может быть положительным, нейтральным или отрицательным. В любом случае страна – торговый партнер большой страны *B* оказывается в проигрыше – ее условия торговли ухудшаются и экспорт в большую страну сокращается.

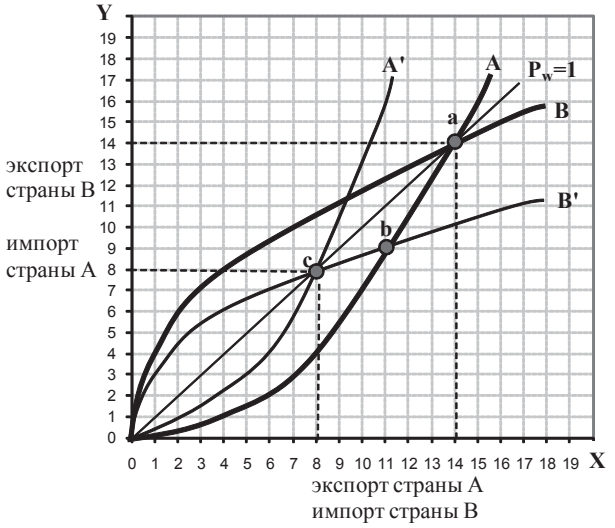
Заметим, что условия торговли для большой страны улучшились, поскольку после введения ею тарифа относительные цены снизились до уровня $P'_w < 1$, показанного наклоном соответствующего луча от начала координат через точку нового равновесия на мировом рынке *b*. В то же время, поскольку правительство забирает в бюджет часть доходов от импорта в размере *db* в качестве тарифа, потребителям только остается импорт размером *cd*. Более того, относительные цены, которые вынуждены теперь платить потребители, составляют $P_d > 1$, т.е. значительно выше, чем соотношение мировых цен.

Введение импортного тарифа большой страной *B* может вызвать ответное введение импортного тарифа ее торговым партнером – страной *A*, особенно если это также большая страна. Аналогично все страны – торговые партнеры большой страны *B* могут согласованно ввести импортный тариф, создав тем самым эффект большой страны.

@ ***Реторсия (retaliation)*** – ответная мера торговой политики, предпринимаемая для нейтрализации отрицательных последствий мер, принятых торговым партнером.

Предположим, что страна *B* ввела импортный тариф и ее кривая взаимного

Рис. 17.4в



спроса заняла положение B', где в новой точке равновесия b ее доходы от улучшившихся условий торговли максимально превосходят потери от сократившегося объема торговли. Для страны B такое положение является оптимальным, поскольку позволяет повысить уровень благосостояния. Однако это происходит за счет страны A. Не согласившись с ухудшением условий торговли, страна A, в свою очередь, принимает ответные меры и вводит импортный тариф такого же размера на товары, ввозимые из страны B. В результате кривая взаимного спроса страны A повернется в сторону оси, по которой показан ее импортный товар, и займет положение A'. В предположении, что экономические размеры двух страны равны, их условия торговли опять выровняются до уровня $P_w = 1$, однако размеры торговли значительно сократятся. В новой точке равновесия c страны продают друг другу только по 8 единиц каждого из товара по сравнению с 14 единицами в условиях свободы торговли.

В результате введения тарифа одной страной и реторсии другой благосостояние обеих стран существенно ухудшилось. Теоретически возможна ситуация, когда страна B введет еще более ограничительный тариф на импорт с целью опять улучшить свои условия торговли, за чем последует реторсия со стороны страны A. По мере того как точка равновесия будет приближаться к началу координат, такая торговая политика в конечном итоге может привести к полному прекращению торговли и потере всех выгод от разделения труда обеими странами.

ТАРИФ В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИИ

До сих пор анализ тарифа исходил из существования совершенной конкуренции на рынке определенного товара в условиях частичного равновесия либо в экономике страны в целом при анализе на основе общего равновесия. Напомним, что в принципе любая фирма достигает оптимальных размеров производства, когда ее предельный доход сравнивается с предельными издержками, т.е. $MR = MC$. Однако в условиях совершенной конкуренции предельный доход фирмы равен цене единицы произведенного товара, и фирма в долгосрочной перспективе не может получить прибыль, т.е. $P = MR = MC$. В условиях монополии равенство предельного дохода и предельных издержек опять-таки определяет оптимальный размер производства, но при этом размере производства монополия может устанавливать цену, намного превышающую предельный доход $P > MR = MC$.

Особенности тарифной политики в условиях несовершенной конкуренции одним из первых проанализировал американский экономист Ягдиш Бхагвати (*биографическая вставка 17.2*).

Допустим, на местном рынке существует только один производитель некоторого товара или все его производители объединились в картель. Спрос на товар монополиста представлен кривой D_d, имеющей отрицательный наклон, т.е., чтобы увеличить спрос на свой товар, монополист вынужден снижать его цену. Предельный доход монополиста представлен кривой MR с наклоном, в два раза превышающим наклон кривой спроса, а его предельные издержки – кривой MC с некоторым положительным наклоном (рис. 17.5).

В условиях совершенной конкуренции и отсутствия международной торговли рыночное равновесие определялось бы точкой f на пересечении кривой спроса D_d с кривой предельных издержек фирмы MC, которая на участке выше кривой средних издержек является кривой

Биографическая вставка 17.2

Ягдиш Бхагвати (Jagdish N. Bhagwati)
1934

Профессор Колумбийского университета, был экономическим советником по проблемам политики ГАТТ (1991–1993), специальным советником ООН по вопросам глобализации в ВТО. Им опубликовано более трехсот статей, автор и редактор более 50 книг. Бхагвати является видным теоретиком в области международной торговли среди ученых своего поколения, сторонником свободной торговли.

Выходец из Индии, он обучался в Кембриджском университете, который окончил в 1956 г. Затем продолжил учебу в MIT и Оксфорде.

Вернувшись в Индию в 1961 г., стал профессором экономики в Индийском статистическом институте, а затем профессором в области международной торговли в Школе экономики Дели. С 1968 г. сначала в Массачусетском технологическом институте, а затем в Колумбийском университете.

Основные труды: Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade. Oxford University Press 2008 // Defense of Globalization. Oxford University Press, 2004; The Wind of the Hundred Days: How Washington Mismanaged Globalization. 2002; Lectures on International Trade, MIT, 1983.

Интернет-ресурсы: www.columbia.edu/~jb38/

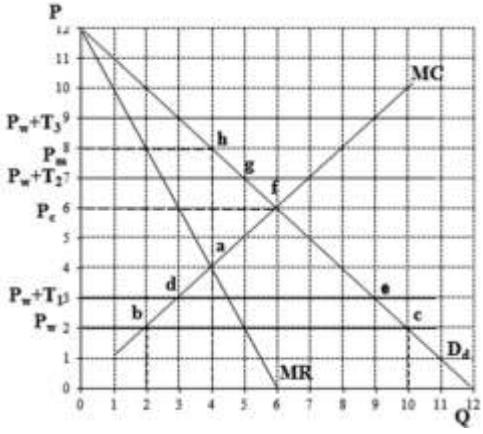
предложения конкурентной фирмы. В условиях совершенной конкуренции фирма производила бы 6 единиц товара и продавала бы их по цене P_c. Однако в условиях монополии фирма производит 4 единицы товара, которые определяются равенством ее предельных доходов и предельных издержек $MR = MC$ в точке a, и взимает за свой товар монопольно высокую цену P_m, определяемую точкой h на кривой спроса D_d.

В условиях свободной торговли малая страна не может влиять на мировые цены, она является получателем мировой цены, независимо от степени монополизации внутреннего рынка. При спросе на товар на уровне c она будет производить товар внутри страны на уровне b и импортировать bc по мировой цене P_w.

Страна при наличии у фирмы монополии имеет возможность вводить специфический импортный тариф. При этом, в зависимости от размера тарифа, возможны три варианта:

- $P_w + T_1 < P_c$. Мировая цена импортного товара с учетом наложенного тарифа все-таки остается ниже внутренней равновесной цены в условиях совершенной конкуренции. При новой внутренней цене $P_w + T_0$ фирма увеличит выпуск товара с b до d, внутренний спрос сокра-

Рис. 17.5. Тариф в условиях монополии



тится с *c* до *e*, а импорт до *de*. Последующий анализ последствий введения тарифа полностью совпадает с его анализом в условиях совершенной конкуренции. Национальная монополия не может в этих условиях укрепить своего монопольное положение, поскольку предложение из-за рубежа продолжает оставаться конкурентным даже с учетом тарифа.

- $P_c < P_w + T_2 < P_m$. Мировая цена импортного товара с учетом введенного тарифа оказывается выше равновесной цены в условиях совершенной конкуренции. Если бы рынок был конкурентным, то увеличение цены импортного товара сверх внутренней цены совершенной конкуренции привело бы к прекращению импорта, и страна просто производила бы в точке *f* 6 единиц товара по цене 6 долл. за штуку. Однако, поскольку фирма занимает монопольное положение на рынке, рост цены импорта вследствие введения тарифа позволяет ей увеличить свою монопольную цену и прибыль. Под защитой тарифа монополия может сократить производство и увеличить цену до $P_w + T_2$, т.е. производить 5 единиц в точке *g* по цене 7 долл.

- $P_w + T_3 > P_m$. Мировая цена импортного товара с учетом наложенного тарифа оказывается выше монопольной цены. В этих условиях национальная монополия не будет более поднимать цену и будет производить в точке *h* 4 единицы товара по 8 долл. за штуку.

Таким образом, в условиях экстремальной несовершенной конкуренции (монополии) максимальный размер тарифа, который может ввести правительство, составляет разность между монопольной и мировой ценами на товар, т.е. $P_m - P_w$. В зависимости от размера вводимого тарифа рыночное равновесие последовательно перемещается от точки *b* к точке *f*, а затем от *f* к *h*.

РЕЗЮМЕ

1. Тариф можно рассматривать в нескольких измерениях. В рамках частичного равновесия анализ фокусируется на воздействии введения импортного или экспортного тарифа на рынок одного товара, в рамках общего равновесия — на рынках всех товаров и услуг одновременно. При этом возникающие эффекты зависят от экономического потенциала страны. Малая страна с введением тарифа не в состоянии изменить условия торговли в свою пользу, поскольку цены на ее импорт диктует мировой рынок. Большая страна, напротив, с помощью тарифа может повлиять на снижение импортных цен и улучшить свои условия торговли за счет ухудшения условий торговли в странах, являющихся ее торговыми партнерами.

2. В результате введения тарифа любой страной возникает несколько экономических эффектов. Эффекты дохода представляют собой перемещение доходов от одних субъектов экономической деятельности к другим и не ведут к потерям для экономики в целом. Эффекты защиты и потребления в совокупности означают потери экономики от введения тарифа. В случае малой страны введение импортного тарифа не может изменить мировые цены и улучшить ее условия торговли. 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.

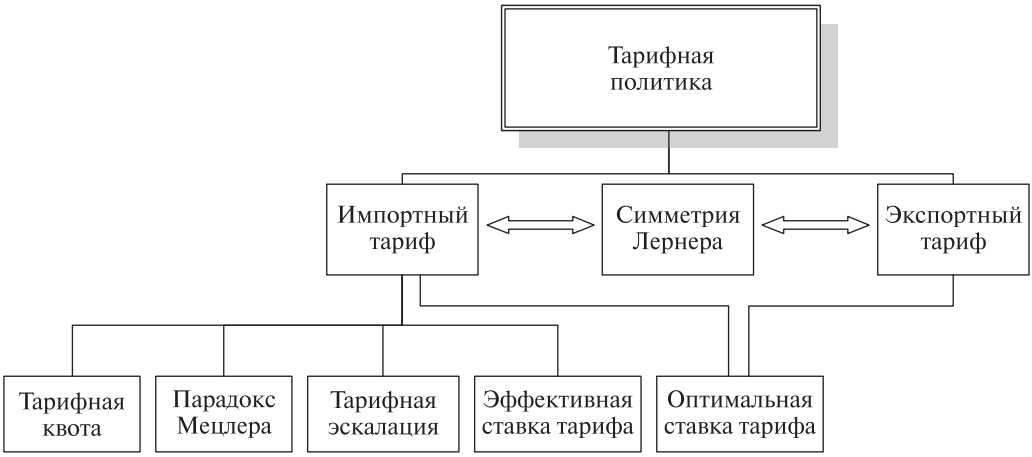
3. Введение импортного тарифа большой страной вызывает экономические эффекты, близкие к эффектам, возникающим при введении такого тарифа малой страной. Исключением является эффект дохода, который в случае большой страны распадается на две части — эффект внутренних доходов, характеризующий перераспределение 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 положительно влияет 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. В условиях монополии максимальный размер тарифа, который может ввести правительство, составляет разность между монопольной и мировой ценами на товар. Однако возможность повышения цены местным производителем до уровня монопольно высокой зависит от уровня цены с тарифом по отношению к цене свободной конкуренции. Только если мировая цена импортного товара с учетом введенного тарифа оказывается выше внутренней равновесной цены в условиях совершенной конкуренции, но ниже монопольной, национальная фирма, имеющая монопольное положение, даже при открытии торговли может повысить цену до уровня монопольной, но не выше.

Глава 18

СПЕЦИАЛЬНЫЕ СЛУЧАИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Оптимальная ставка тарифа
Парадокс Мецлера
Тарифная квота
Тарифная эскалация
Теорема о симметрии Лернера
Эффективная ставка тарифа

Теория тарифа описывает все основные экономические эффекты, связанные с введением импортного тарифа и мер защиты национального рынка, основанных на цене *(price-based measures)*, в достаточно широком смысле. Однако для полноценного экономического анализа тарифной политики государства необходимо учитывать ее специфические особенности, характерные для данной страны. В их числе уровень эффективной тарифной защиты, наличие тарифной эскалации, степень оптимальности тарифной политики, наличие специфических форм тарифов, таких как тарифная квота и экспортный тариф, а также участие страны в процессе сокращения тарифов на многосторонней, региональной или двусторонней основе.

ЭФФЕКТИВНАЯ ТАРИФНАЯ СТАВКА

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. Для потребителя важен номинальный уровень защиты – цена импортного товара для потребителя просто увеличивается на размер тарифа. Для производителя, напротив, важен эффективный уровень защиты – размер тарифа относительно стоимости, добавленной внутри страны. Эффективная ставка тарифа вычисляется по отношению к стоимости, добавленной обработкой внутри страны, тогда как номинальная – по отношению к импортной цене товара (*пример 18.1*).

Австралийский экономист М. Корден разработал способ измерить уровень таможенной защиты, предоставляемый всеми пошлинами, как на импорт готовых товаров, так и компонентов[1].

@ ***Эффективная ставка тарифа (effective tariff rate)*** – реальный уровень таможенного обложения конечных импортных товаров, вычисленный с учетом пошлин, наложенных на импорт промежуточных товаров.

Алгебраически действительный уровень таможенной защиты определяется следующим образом. Введем следующие обозначения: T_e – эффективная ставка тарифа, T_n – номинальная ставка тарифа на конечную продукцию, T_m – номинальная ставка тарифа на импортированные части и компоненты, A – доля стоимости импортированных компонентов в стои-

[1] *Corden W. Max*. The Structure of a Tariff System and the Effective Protective Rate // *Journal of Political Economy*, 1966, June. Vol. 74. P. 221–237.

Пример 18.1

Допустим, что некоторый товар стоит на мировом рынке 100 долл., из которых 60 долл. – цена импортных компонентов и 40 долл. стоимость, добавленная внутри страны. Если номинальный тариф на импорт такого товара составляет 10%, его внутренняя цена для местного потребителя увеличивается до 110 долл.

Но местный производитель аналогичного товара, конкурирующего с импортным, видит ситуацию совершенно по-другому. Под защитой тарифа он может продавать свой товар тоже по 110 долл., из которых 60 все равно придется отдать за импортные компоненты, но оставшаяся ему часть возрастет с 40 долл. до 110 – 60 = 50 долл.

Соответственно уровень таможенной защиты, с точки зрения потребителя, равный $\frac{110-100}{100}100 = 10\%$, означает просто рост на 10% цены, которую ему придется платить за импортный товар. Для производителя $\left(\frac{50-40}{40}100 = 25\%\right)$ это означает, что при прочих равных условиях введение 10-процентного тарифа поможет увеличить прибыль не на 10%, а на 25%.

Как видно, для потребителя важен рост общего уровня цен на подпадающий под таможенную защиту товар, тогда как для производителя – рост только части цены, которую создает он сам, – стоимости, добавленной внутри страны.

Техническая вставка 18.1

Формула выводится следующим образом. Пусть некоторый товар, мировая цена которого составляет P, производится в количестве Q, для чего используется труд L, зарплата w и капитала K с процентом r, а также импортные компоненты в количестве Q_m, которые покупаются по цене P_m. В условиях совершенной конкуренции стоимость производства составит $PQ = wL + rK + \sum_{i=1}^{n} P_m Q_m$. Определим добавленную стоимость как стоимость, созданную внутри страны, по формуле $V = wL + rK = PQ - \sum_{i=1}^{n} P_m Q_m$. Обозначим долю импортных компонентов в единице конечной продукции как $a = \frac{Q_m}{Q}$ или $Q_m = aQ$. Тогда $V = PQ - \sum_{i=1}^{n} P_m aQ = Q(P - \sum_{i=1}^{n} P_m a)$. Разделив на Q, получаем добавленную стоимость на единицу конечной продукции $v = \frac{V}{Q} = P - \sum_{i=1}^{n} P_m a$.

Если теперь страна вводит номинальный тариф T_n на конечную продукцию и тариф T_m на импортированные части и компоненты, то добавленная стоимость v' с учетом обоих тарифов составит

$$v' = P(1 + T_n) - \sum_{i=1}^{n} P_m A(1 + T_m) = P - \sum_{i=1}^{n} P_m a + PT_n - \sum_{i=1}^{n} P_m aT_m = v + PT_n - \sum_{i=1}^{n} P_m aT_m.$$

Откуда разность добавленных стоимостей с тарифами и без них составит $v' - v = PT_n - \sum_{i=1}^{n} P_m aT_m$. Разделив обе стороны на v и обозначив долю импортных компонентов в цене финальной продукции как $A = \frac{P_m a}{P}$, получаем формулу эффективной тарифной ставки для всех импортных товаров $T_e = \frac{v' - v}{v} = \frac{PT_n - \sum_{i=1}^{n} P_m AT_m}{P - \sum_{i=1}^{n} P_m A_m} = \frac{T_n - \sum_{i=1}^{n} AT_m}{1 - \sum_{i=1}^{n} A}$.

Очевидно, что в случае одного товара эффективная ставка тарифа составит $T_e = \frac{T_n - AT_m}{1 - A}$.

мости конечного продукта. Эффективная ставка тарифа составит $T_e = \frac{T_n - AT_m}{1 - A}$ (*техническая вставка 18.1*).

Из формулы следует:

- В случае не использования импортных компонентов в производстве конечной продукции ($A = 0$) эффективный уровень таможенной защиты, показанный в рамке, равен номинальному ($T_e = T_n$).

	Мировая цена (долл.)	Тариф (%)	Внутренняя цена
1 Цена конечного продукта	100	10	110
2 Цена импортных компонентов	0	0	0
3 Стоимость, добавленная обработкой (1–2)	100	10	110

• При равенстве ставок таможенного тарифа на конечную продукцию и на импортные компоненты ($T_n = T_m$) эффективный уровень таможенной защиты равен номинальному.

	Мировая цена (долл.)	Тариф (%)	Внутренняя цена
1 Цена конечного продукта	100	10	110
2 Цена импортных компонентов	60	10	66
3 Стоимость, добавленная обработкой (1–2)	40	10	44

• Если ставка таможенного тарифа на конечную продукцию больше ставки тарифа на импортные компоненты ($T_n > T_m$), эффективная ставка на конечный товар больше номинальной ($T_e = T_n$); верно и обратное.

	Мировая цена (долл.)	Тариф (%)	Внутренняя цена
1 Цена конечного продукта	100	20	120
2 Цена импортных компонентов	60	10	66
3 Стоимость, добавленная обработкой (1–2)	40	35	54

• Ставка эффективного уровня таможенного тарифа T_e возрастает по мере увеличения доли импортных компонентов в конечной продукции (увеличения коэффициента A); верно и обратное.

	Мировая цена (долл.)	Тариф (%)	Внутренняя цена
1 Цена конечного продукта	100	20	120
2 Цена импортных компонентов	80	10	88
3 Стоимость, добавленная обработкой (1–2)	20	60	32

• Ставка эффективного уровня таможенного тарифа (T_e) падает по мере роста тарифа на импортные компоненты (T_m); также верно и обратное.

	Мировая цена (долл.)	Тариф (%)	Внутренняя цена
1 Цена конечного продукта	100	20	120
2 Цена импортных компонентов	60	30	78
3 Стоимость, добавленная обработкой (1–2)	40	5	42

• 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.

	Мировая цена (долл.)	Тариф (%)	Внутренняя цена
1 Цена конечного продукта	100	20	120
2 Цена импортных компонентов	60	40	84
3 Стоимость, добавленная обработкой (1–2)	40	–10	36

Основные положения формулы эффективного импортного тарифа объединены следующим образом (табл. 18.1).

Таблица 18.1. Взаимосвязь номинальной и эффективной ставки тарифа

Если	то
A = 0	$T_e = T_n$
$0 < A < 1$	T_e не зависит от T_n
$T_n = T_m$	$T_e = T_n$
$T_n > T_m$	$T_e > T_n$
$T_n < T_m$	$T_e < T_n$
T_m увеличивается	T_e увеличивается
T_m уменьшается	T_e уменьшается

На основе расчета эффективного уровня таможенной защиты принимаются важные решения в области торговой политики. Допустим, правительство хочет защитить национальных производителей готовой продукции. Для этого ставка импортного тарифа на готовую продукцию должна быть установлена на уровне, превышающем ставку тарифа на импорт промежуточной продукции. В результате эффективный уровень таможенной защиты будет выше номинального. Если правительство ставит задачу защитить от иностранной конкуренции секторы, производящие промежуточную продукцию, но стимулировать конкуренцию в секторах, выпускающих 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.

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 странами.

ТАРИФНАЯ ЭСКАЛАЦИЯ

Структура тарифов многих стран прежде всего обеспечивает защиту национальных производителей готовой 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. Тарифная эскалация в развитых странах стимулирует производство сырья в развивающихся странах и консервирует технологическую отсталость, поскольку только с сырьевой продукцией, таможенное 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. Уровень таможенного обложения товаров из кожи, выстроенных по принципу производственной цепочки (шкура – кожа – продукты из кожи), воз-

растает по мере роста степени обработки шкуры. В США шкала тарифной эскалации (сырье – полуготовые изделия – промышленные товары) составляет 1,27 – 5,0 – 4,32%, в Японии – 0,56 – 4,31 – 3,35, в Европейском Союзе – 0,54 – 4,48 – 3,90%[1]. По данным ВТО, тарифная эскалация особенно сильна в развитых странах.

Расчет уровня тарифной эскалации обычно осуществляется путем сравнения эффективного уровня тарифа на сырье и произведенные на его основе финальные продукты. Его нельзя рассчитать просто сравнивая уровень номинальных тарифов на сырье, промежуточные и финальные продукты, поскольку, с точки зрения производителя, реальный эффективный уровень таможенной защиты зависит от уровня защиты на каждой стадии производства финальной продукции.

Тарифная эскалация рассматривается в рамках стоимостной цепочки (*value chain*) определенного продукта, например хлопок–ткань–платье. В целях расчета сырье должно быть непосредственно связано с конечным продуктом, поскольку не имеет смысла сравнивать тариф на железную руду с тарифом на готовое платье, хотя руда и относится к исходным материалам, а платье к готовым продуктам. Сложность расчета тарифной эскалации может также заключаться в том, что одни и те же товары могут быть исходным сырьем и конечным продуктом потребления. Например, свежие фрукты являются сырьем для фруктовых соков и входят в ценовую цепочку их производства, но они также являются продуктом финального потребления домохозяйствами.

Тарифная эскалация вызывает дополнительные дисторсии в международной торговле. Однако они в большей степени связаны с самим фактом существования тарифа, чем с его ростом по мере увеличения добавленной стоимости. Поэтому в рамках ВТО ведутся переговоры о сокращении степени тарифной эскалации, а не о ее устранении.

ОПТИМАЛЬНЫЙ ТАРИФ

Для малой страны введение тарифа всегда ведет к потерям и в любом случае неоптимально, поскольку она не может влиять на свои условия торговли. Только большая страна благодаря введению импортного тарифа может повлиять на уровень мировых цен и обеспечить себе некоторый положительный экономический эффект за счет улучшения 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. В то же время повышать ставку импортного тарифа в поисках улучшения условий торговли до бесконечности нельзя. Она 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.

@ Оптимальная ставка тарифа (optimal tariff rate) – уровень тарифа, обеспечивающий максимизацию уровня национального экономического благосостояния.

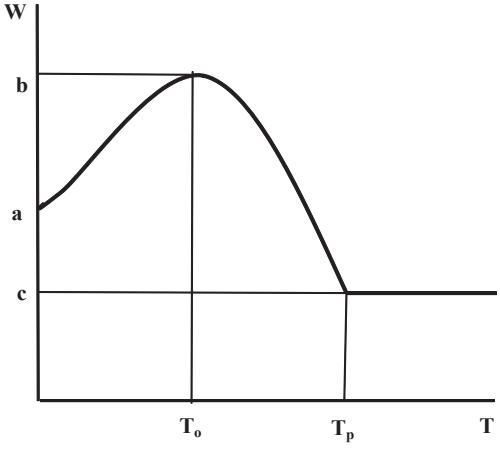
Взаимосвязь между уровнем тарифа и благосостоянием большой страны

[1] Handbook on International Trade Policy. – N.Y.: Edward Elgar Publishing; Ed. by William A. Kerr, James D. Gaisford, 2007. P. 230.

можно представить следующим образом (рис. 18.1). При отсутствии тарифа ($T = 0$) экономическое благосостояние большой страны находится на уровне *a*. 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 *b*. 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 *c*. Дальнейшее увеличение ставки тарифа уже никак не сможет сказаться на экономическом благосостоянии, поскольку импорта просто не будет.

Оптимальный тариф вычисляется по формуле $T = \frac{1}{\int_x^w}$ и имеет следующие основные черты, которые необходимо учитывать при осуществлении государственной внешнеэкономической политики:

Рис. 18.1. Оптимальный уровень тарифа



- Ставка оптимального тарифа всегда положительна и находится в промежутке между 0 и запретительной ставкой тарифа.

- Ставка оптимального тарифа всегда относительно невысока. При линейном характере функций спроса и предложения 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.

- Размер по цене оптимального импортного тарифа критически зависит от уровня эластичности объемов импорта при сильном допущении, что все остальные параметры экономики остаются неизменными. Точно оценить эластичность применительно к конкретному товару очень сложно, более того, она может сильно меняться из года в год, зависит от изменения цен на товары-субституты и комплектующие.

- Чем ниже эластичность импорта по цене (объемы импорта изменяются несущественно при колебании цен на него), тем выше ставка оптимального тарифа. Чем выше эластичность импорта по цене, тем ниже ставка оптимального тарифа.

- В случае малой страны, импорт которой характеризуется бесконечно большой эластичностью, оптимальный тариф равен нулю, т.е. 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. На мировой экономике отражаются эффекты защиты и потребления, т.е. она несет потери из-за необходимости

Техническая вставка 18.2

Формула оптимального импортного тарифа основана на том, что для экспортера в данную страну государство-импортер является монополистом, т.е. единственным покупателем, и экспортер не может избежать уплаты таможенной пошлины на импорт своего товара. В случае монополии (единственного поставщика) единственный покупатель будет предъявлять спрос на такое количество импортного товара, при котором предельная стоимость MC_x последней импортированной единицы X будет равна предельной выгоде от ее получения, т.е. его внутренней цене P_X. Следовательно, стоимость импорта равна произведению объема импорта Q_x на мировую цену P_x^w единицы импорта $C_x = P_x^w Q_x$, где импорт просто составляет разницу между внутренним потреблением и производством данного товара.

При этом предельная стоимость такова:

$$MC_x = \frac{\partial C_x}{\partial Q_x} = P_x + Q_x \frac{\partial P_x^w}{\partial Q_x} = P_x^w \left[1 + \frac{Q_x}{P_x^w} \frac{\partial P_x^w}{\partial Q_x} \right].$$

Напомним, что $\int_x^w = \frac{P_x^w}{Q_x} \frac{\partial Q_x}{\partial P_x^w}$ – ценовая эластичность импорта данной страны, т.е. эластичность по мировой цене экспорта других стран в данную страну. Подставив значение эластичности, получаем

$$MC_x = \frac{\partial C_x}{\partial Q_x} = P_x \left[1 + \frac{1}{\int_x^w} \right].$$

Внутренняя цена товара с учетом тарифа будет равна $P_x = P_x^w(1 + T)$. Приравняв предельную стоимость к внутренней цене $P_x = MC_x$, получаем: $P_x^w(1+T) = P_x \left[1 + \frac{1}{\int_x^w} \right]$. Откуда оптимальный импортный тариф на определенный товар оказывается обратно пропорционален ценовой эластичности его импорта, т.е. $T = \frac{1}{\int_x^w}$.

развития менее эффективного по сравнению с зарубежным внутреннего производства и из-за сокращения внутреннего потребления во всех странах.

- Формула позволяет определить оптимальный импортный тариф только в случае отсутствия реторсии со стороны стран, на чей импорт накладывается тариф. Если эти страны принимают ответные меры, также облагая экспорт данной страны тарифом, то размер оптимального тарифа должен учитывать размер тарифа, введенного другими странами (*техническая вставка 18.2*).

ТАРИФНАЯ КВОТА

Импортный тариф несет в себе внутреннее противоречие, которое проявляется в несовпадении интересов местных производителей и потребителей. С одной стороны, производителям нужен тариф для ограждения от излишней междуна-

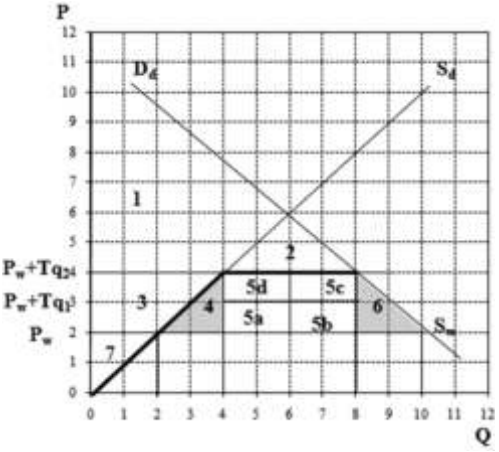
родной конкуренции, а с другой – те же производители, которые во внерабочее время выступают потребителями, в нем не заинтересованы, поскольку он лишает их возможности приобретать импортные товары по более низким ценам. Частично это противоречие разрешается путем использования производного инструмента таможенной политики, называемого тарифной квотой (контингентом).

@ Тарифная квота (tariff-rate quota, TRQ) – 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 – по более высокой, сверхквотной ставке тарифа (*over-quota rate*).

На рисунке 18.2 прямыми представлены: внутренний спрос D_d, внутреннее предложение S_d и мировое предложение S_w товара. До начала торговли внутренняя равновесная цена товара составляет 6 долл. При этом мировая цена товара равна 2 долл. При открытии торговли по этой цене страна производит 2 единицы товара, потребляет 10 единиц и импортирует 8. Правительство вводит тарифную квоту T_q для защиты национальных производителей данного товара. В соответствии с ее условиями на импорт 2 единиц товара вводится внутриквотный тариф T_{q_1} в размере 50% (1 долл.), а на весь импорт, превышающий 2 единицы, – сверхквотный тариф T_{q_2} в размере 100% (2 долл.). Возникает как бы двухъярусный тариф, постепенно увеличивающий внутреннюю цену товара с 2 до 4 долл., в зависимости от масштабов импорта. В результате введения тарифной квоты внутреннее производство увеличивается до 4 единиц, потребление падает до 8 единиц, а импорт – до 4 единиц.

Воздействие тарифной квоты на благосостояние страны в целом схоже с воздействием обычного импортного тарифа. Эффект перераспределения дохода от потребителей к производителям составит сегмент 3. Прямые экономические потери из-за меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с зарубежным производством и из-за сокращения внутреннего потребления составят, как и прежде, сумму сегментов 4 и 6.

Рис. 18.2. Тарифная квота



Однако эффект дохода (сегмент 5), показывающий увеличение правительственных доходов в результате введения тарифной квоты, распадается на несколько подсегментов (5a–5d). Поскольку даже после введения тарифа государство импортирует 4 единицы товара, что существенно превышает тарифную квоту в 2 единицы, ставки импортной пошлины на различные части этого импорта также различны. Первые две единицы импорта облагаются тарифом по внутриквотной ставке тарифа в 50%, доходы от чего в размере 2 долл. идут в правительственный бюджет. Это подсегмент 5a, равный $2 \times 1 = 2$ долл. Следующие 2 единицы импорта облагаются тарифом по сверхквотной ставке в 100%, доходы от чего в размере 4 долл. также направляются в бюджет. Это сумма подсегментов 5b и 5c (2×2 долл. = 4 долл.). Однако подсегмент 5d ($2 \times 2 - 2 \times 1 =$

= 2 долл.) вместо того, чтобы попасть в распоряжение правительства, представляет собой непредвиденный доход местных компаний, которые, импортировав 2 единицы товара за 3 долл. (мировая цена + 50% внутриквотного тарифа) в рамках квоты, получают возможность перепродать их по более высокой внутренней цене в 4 долл.

В то же время 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 4 долл., весь непредвиденный доход от введения тарифной квоты уйдет за рубеж и не попадет в распоряжение национального правительства. Поэтому тарифная квота может использоваться как средство торговой политики только в течение ограниченного промежутка времени.

ЭКСПОРТНЫЙ ТАРИФ

Экспортные пошлины накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. Тогда как импортные тарифы используют практически все страны, только треть стран – членов ВТО применяет экспортные тарифы. В большинстве развитых стран экспортного тарифа просто не существует, а в США его введение даже запрещено конституцией. Только три страны – члена ОЭСР используют экспортный тариф. Экспортный тариф применяется в основном развивающимися странами и странами с переходной экономикой и охватывает товары традиционного экспорта (кофе в Бразилии, какао в Кот д'Ивуар и Гане, нефть в России).

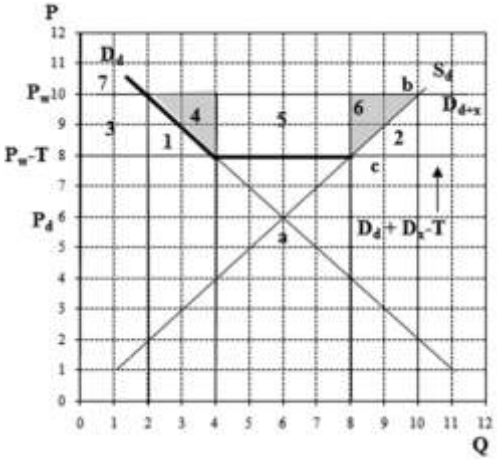
Основными функциями экспортного тарифа в этих странах являются:

- *фискальная* – сбор денег в доход бюджета для финансирования расходных статей. В отдельных развивающихся странах за счет экспортного тарифа собирается до половины доходов бюджета;
- *балансировочная* – обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары.

Алгебраически ставка экспортного тарифа должна быть равна процентному превышению экспортной (мировой) цены товара над ценой, по которой он продается на внутреннем рынке. Анализ экономики экспортного тарифа симметричен анализу импортного тарифа и может быть осуществлен в рамках частичного и общего равновесия при гипотезах малой и большой стран (рис. 18.3).

В рамках частичного равновесия допустим, что малая страна производит и потребляет товар в точке a, при этом линия S_d представляет кривую внутреннего предложения, а линия D_d – прямую спроса, пересечение которых диктует цену внутреннего равновесия P_d. 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 спроса на экспорт будет представлена горизонтальной прямой D_{d+x}, которая покажет объем товара, производимого внутри страны и экспортируемого на мировой рынок. Равенство спроса и предложения в условиях свободы торговли будет достигнуто в точке b, в которой объем производства товара внутри страны составит 10 единиц, тогда как внутренний спрос на него – только 2 единицы. Избыточное предложение товара в размере 8 единиц пойдет на экспорт.

Рис. 18.3. Экспортный тариф



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 $P_w - T$ (пошлина в целях иллюстрации направления воздействия на цены показывается как отрицательная величина). Кривая совокупного спроса перемещается вниз на величину введенного тарифа – на уровень $D_d + D_x - T$. При новом уровне спроса равенство внутреннего предложения и совокупного (внутреннего и внешнего) спроса достигается в точке *c*, в которой под воздействием экспортного тарифа внутреннее потребление увеличивается на с 2 до 4 единиц, поскольку товар становится дешевле для национальных потребителей. В то же время его внутреннее производство сокращается с 10 до 8 единиц и экспорт сокращается с 10 – 2 = = 8 единиц до 8 – 4 = 4 единиц. 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 производители теряют сумму сегментов 1 + 3 + 4 + 5 + 6. Однако потребители выигрывают сегменты 1 + 3, поскольку цена, по которой они приобретают товар, снижается. Государство через экспортную пошлину перераспределяет в свою пользу от производителей сегмент 5, равный произведению размера экспорта на ставку тарифа. В результате сегменты *4 + 6* представляют собой чистые потери общества. В целом в результате обложения экспорта тарифом возникают те же экономические эффекты, что и при импортном тарифе, – эффект дохода правительства, эффект перераспределения, эффект защиты и эффект потребления.

В случае большой страны, которая с введением экспортных пошлин может влиять на уровень мировых цен, степень эффективности ее 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 одновременного введения пошлин на его экспорт.

По мере развития и укрепления национальной экономики ставки экспортного тарифа обычно постепенно снижаются.

СИММЕТРИЯ ЛЕРНЕРА

Если принять допущение, что торговля изначально является сбалансированной, то введение импортного тарифа или пошлины оказывает такое же воздействие на экономику использующей их страны, что и введение ею экспортного тарифа или пошлины. Этот результат был установлен уже упоминавшимся в связи с теорией торговли Аббой Лернером в 1936 г. (*библиографическая вставка 18.1*)[1].

@ ***Теорема симметрии Лернера (Lerner symmetry theorem)*** – всегда возможно найти такой уровень экспортного тарифа, который окажет на экономику воздействие, эквивалентное уровню импортного тарифа.

[1] *Lerner Abba P.* The Symmetry between Import and Export Taxes // *Economica* 3. 1936, August. P. 306–313.

В результате изменения тарифа относительные цены изменяются. Импортный тариф увеличивает внутреннюю цену импортного товара X, оставляя цену экспортного товара Y неизменной, т.е. $P_X = (1 + T)P_x^w$, тогда как $P_Y = P_Y^w$. В результате роста цены импортного товара и неизменной цены экспортного товара их внутренняя относительная цена оказывается выше мировой относительной цены, т.е. $P = (1 + T)P^w$.

Аналогично тариф на экспорт товара Y снижает его внутреннюю цену по отношению к мировой, при том что цена импортного товара остается неизменной, т.е. $P_Y = (1 - T)P_Y^w$, тогда как $P_X = P_X^w$. В результате снижения внутренней цены экспортного товара при неизменной цене импортного товара их внутренняя относительная цена оказывается выше

Биографическая вставка 18.1

Абба Лернер (Abba Lerner)
1903 –1982

Родился в Бессарабии на территории нынешней Молдовы. Учился в Лондонской школе экономики. Преподавал в английских и американских университетах. В первой же статье, опубликованной в возрасте 29 лет, сделал прорыв – для иллюстрации равновесия между двумя странами впервые использовал общественные кривые безразличия и через два года обосновал принцип ценообразования по предельным издержкам. Одним из первых стал использовать диаграммы в международной экономике. В 1944 г. была опубликована «Экономическая теория контроля» (*The Economics of Control*, 1944), переработанная докторская диссертация. В книге он привел новую трактовку государственных финансов, в которой о величине дефицита следует судить исключительно по уровням безработицы и цен в экономике. Лернер был советником правительства Израиля. Лернер никогда не бросал своего хобби, которым занимался более сорока лет, – созданием проволочных моделей автомобилей.

Основные публикации: Alternative Formulations of the Theory of Interest, 1947; The Economics of Control, 1975; From Pre-Keynes to Post-Keynes, 1977; Macro-Economics and Micro-Economics, 1962.

Интернет: http://www.economyprofessor.com/theorists/abbalerner.php

мировой $P = \frac{P^w}{(1-T)} > P^w$. Тем самым тариф на импорт и тариф на экспорт оказывают одно и то же воздействие на соотношение внутренних цен – увеличивают их относительную цену. Учитывая, что именно относительные цены (альтернативная стоимость) являются основой для принятия решений о размерах производства и потребления производителями и потребителями, экономические эффекты тарифа на импорт могут быть в целом аналогичным эффектам, возникающим от тарифа на экспорт. Важно только правильно подобрать размеры импортного и экспортного тарифов, чтобы соответствующее изменение относительных цен было идентичным.

ПАРАДОКС МЕЦЛЕРА

Чрезмерное использование импортных пошлин и экспортных субсидий может обернуться своей противоположностью. На этот парадокс, который скорее является теоретической возможностью, нежели экономической реальностью, впервые указал американский экономист Ллойд Метцлер[1]. Он выдвинул гипотезу, что введение импортного тарифа может ухудшить условия торговли даже большой страны, вместо того, чтобы улучшить их (*биографическая вставка 18.2*).

Допустим, большая страна ввела импортный тариф, что сократило спрос ее потребителей на импортируемый товар и привело к снижению его мировой цены. Импортный тариф, казалось бы, должен однозначно увеличить внутреннюю цену импортного товара. Однако падение мировой цены при значительном уровне импортного тарифа в результате его введения приведет к уменьшению относительной внутренней цены импортного товара. Возникает парадокс: введение тарифа привело к снижению цены импорта. Возникно-

[1] *Metzler L.* Tariffs, the Terms of Trade, and the Distribution of National Income // *Journal of Political Economy*. 57, 1949, Febr.; *Metzler Lloyd*. International Demand and Domestic Prices // *Journal of Political Economy* 57, 1949, Aug. P. 345–351.

Биографическая вставка 18.2

Ллойд Мецлер (Lloyd Metzler)
1913–1980

Американский экономист, известный трудами по международной экономике, монетарной экономике и теории цен и бизнес-цикла. Окончил Гарвардский университет. Работал в государственной структуре США. Преподавал в университетах Чикаго, Йельском и Гарвардском, хотя по своим взглядам не относился к чикагской школе, а был скорее кейнсианцем. Считается создателем диаграммы Мецлера, показывающей зависимость баланса инвестиций и сбережений от процентной ставки, цикла изобретений Мецлера и парадокса Мецлера[1].

[1] *Metzler L.* Tariffs, the Terms of Trade, and the Distribution of National Income // *Journal of Politics Economy* 57, 1949. P. 1–29.

вение такого эффекта возможно, если иностранный спрос на экспорт страны, вводящей тариф, неэластичен по цене.

@ ***Парадокс Мецлера (Metzler paradox)*** – ухудшение условий торговли большой страны вследствие введения тарифа.

Например, 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.

В условиях присутствия парадокса Мецлера теорема Столпера–Самуэльсона, в соответствии с которой рост относительной цены импортного товара (например, вследствие введения импортного тарифа) увеличивает доход фактора, относительно интенсивно используемого в его производстве, не соблюдается. В случае существования парадокса Мецлера импортный тариф не защищает национальную отрасль промышленности, конкурирующую с импортом данного товара, и его использование может ухудшить благосостояние даже большой страны.

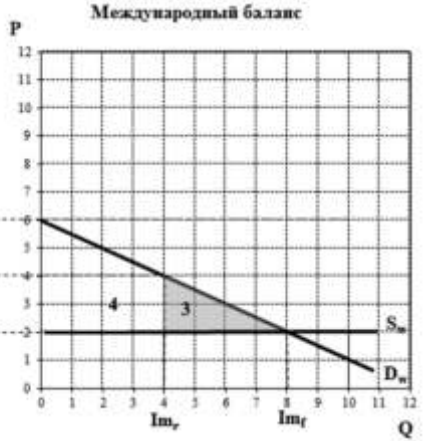
ЦЕНА ПРОТЕКЦИОНИЗМА

Из вышеизложенного следует, что в рамках неоклассической парадигмы любые средства защиты национального рынка от иностранной конкуренции ведут к чистым потерям для общества в целом. Отдельно производители, потребители или государство могут получать выигрыш, но общество в целом однозначно проигрывает (рис. 18.4 и 18.5).

Допустим, что при мировой цене P_w предложение товара внутри страны составляет S_f, а спрос на него D_f, т.е. существует излишек спроса D_w. Этот спрос покрывается за счет импорта с мирового рынка, который составляет разность между внутренним спросом и предложением, т.е. $D_f - S_f$, что равно Im_f на диаграмме баланса на мировом рынке. Учи-

Рис. 18.4. Влияние протекционизма на экономическое благосостояние

Рис. 18.5. Влияние протекционизма на экономическое благосостояние



тывая, что страна-импортер — малая страна, она может приобрести любое количество недостающего для покрытия внутреннего спроса товара на мировом рынке по мировой цене, откуда следует, что кривая предложения товара из-за рубежа абсолютно эластична по цене и может быть представлена горизонтальной кривой S_w.

Страна вводит некоторую меру протекционизма r (*restriction*). Это может быть тариф, квота, «добровольное» ограничение импорта и пр., которая приводит к повышению внутренней цены импортного товара с P_w до P_r. В результате потери общества оказываются равными сумме эффектов перераспределения (сегмент 1) и эффекта защиты (сегмент 2). Сегмент 3 на правой диаграмме равен сумме сегментов 1 и 2 на левой диаграмме, т.е. 1 + 2 = 3. Потеря эффекта перераспределения — перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции, конкурирующей с импортом, — составляет $\frac{1}{2}(P_r - P_w)(S_r - S_f)$. Потеря эффекта защиты (сегмент 2) — потери, возникающие в результате необходимости продолжения менее эффективного по сравнению с зарубежным производства дополнительного количества товаров внутри страны — равна $\frac{1}{2}(P_r - P_w)(D_r - D_f)$. Следовательно, совокупные чистые потери (*net losses, NL*) от введенной меры протекционизма выражаются следующей формулой:

$$NL = \frac{1}{2}(P_r - P_w)(S_r - S_f) + (D_r - D_f) =$$
$$= \frac{1}{2}(P_r - P_w)(S_f - D_f) + (S_r - D_r) =$$
$$= \frac{1}{2}(P_r - P_w)(\mathrm{Im}_f - \mathrm{Im}_r).$$

Обычно изменение экономических показателей оценивается в отношении к экономическим ресурсам, которыми располагает страна, т.е. ее ВВП. В процентах от ВВП (Y) чистые потери составляют:

$$NL / Y = \frac{1}{2}(P_r - P_w)(\mathrm{Im}_f - \mathrm{Im}_r) / Y.$$

Напомним, что эластичность по цене спроса на импорт, т.е. темпа, с которым национальный потребитель будет перераспределять свои расходы с импорта на национальные товары в случае роста цены импорта, составляет $\frac{\mathrm{Im}_f - \mathrm{Im}_r}{\mathrm{Im}_f}\frac{P_w}{P_r - P_w} = \varepsilon_{im}$. Поэтому чистые потери как процент от ВВП равны $NL / Y = \frac{1}{2}(P_r - P_w)^2\varepsilon_{im}\frac{\mathrm{Im}_r}{P_w Y}$. Учитывая, что $(P_r - P_w) = rP_w$ и, обозначив часть ВВП, которая тратится на импорт, как $\alpha = \frac{P\,\mathrm{Im}}{Y}$, получаем следующее выражение чистых потерь от протекционизма в процентах от ВВП:

$$\frac{NL}{Y} = \frac{1}{2}r^2\varepsilon_{im}\frac{P_w IM_f}{Y} = \frac{1}{2}r^2\varepsilon_{im}\alpha.$$

Следовательно, в условиях совершенной конкуренции меры протекционизма ведут к тем большим потерям, чем больше относительные размеры введенной меры r, например уровень тарифа, чем больше доля импорта в ВВП α и чем выше эластичность спроса на импорт ε_{im}.

В практическом плане эта формула позволяет примерно оценить экономический эффект для страны от устранения той или иной меры протекционизма. Например, если в краткосрочной перспективе взятая по модулю эластичность спроса на импорт равна $\varepsilon_{im} = 2$, доля импорта в ВВП $\alpha = 0{,}5$ и отмененная таможенная пошлина $r = 0{,}1$, то положительный эффект для экономики страны составит

$$\frac{NL}{Y} = \frac{1}{2}r^2\varepsilon_{im}\alpha = \frac{1}{2}(0{,}1)^2 \times 2 \times 0{,}5 = 0{,}005,$$

т.е. 0,5% ВВП.

МОДЕЛИРОВАНИЕ СНИЖЕНИЯ ТАРИФОВ

Для оценки возможного влияния снижения тарифов на либерализацию торговли необходимо оценить несколько вариантов снижения. Среди них выделяются два: один основан на применении согласованной формулы, второй определяется путем переговоров по каждой тарифной статье. Если в основе снижения тарифов лежит формула, то можно просчитать и оценить априори возникающие последствия для текущего баланса. Если снижение достигается в результате переговоров о размере тарифа по каждой статье, то воздействие на текущий баланс можно выявить только постфактум, после того как новые тарифы будут введены. Однако и в этом случае в результате снижения тарифов торговые партнеры обычно стремятся к достижению некоторых цифровых параметров, например уменьшению среднего уровня тарифа на 15, 50 или 75% или его полной ликвидации на определенные товары. На практике для снижения тарифов как на двусторонней основе, так и в одностороннем порядке чаще всего используется совмещенный подход – страны следуют в целом некоторой формуле снижения, тогда как по отдельным тарифным позициям принимаются дискреционные решения об уровне тарифов, основанные либо на договоренности с торговыми партнерами, либо на суждении национального правительства о необходимом уровне защиты той или иной сферы. В целом снижение индивидуальных тарифов на основе формулы приводит к большему общему снижению среднего тарифа, чем при подходе, основанном на переговорах по каждой тарифной статье.

Возможны следующие основные варианты сокращения тарифа:

- *Пропорциональное снижение тарифа*. Уровень сокращения не зависит от первоначальной ставки тарифа, а определяется только произвольно выбранным процентом, на который сокращается тариф.

$$t_1 = c \times t_0,$$

где t_0 – уровень тарифа до сокращения, t_1 – уровень тарифа после сокращения и $0 < c < 1$ – постоянный параметр. $c = 0{,}90$ при сокращении тарифов на 10%, $c = 0{,}75$ при их сокращении на 25% и $c = 0{,}50$ при сокращении на 50%. Пропорциональное снижение тарифов приводит к одинаковому снижению тарифов на каждый из товаров, сокращению дисперсии тарифных ставок, но к весьма незначительному сокращению числа тарифных пиков и не устраняет тарифную эскалацию.

- *Линейное снижение тарифа*.

$$t_1 = d + c \times t_0.$$

Существует несколько вариантов: при $d = 0$ линейное снижение тарифов оказывается простым пропорциональным снижением. Линейное снижение тарифа приводит к росту наиболее низких тарифов и сокращению наиболее высоких. Чем выше коэффициент c, тем в большей степени будут сокращены наиболее высокие тарифы и тем самым устранены тарифные пики и сокращена степень эскалации. Чем выше d, тем глубже сокращение тарифа.

В рамках линейного снижения тарифа возможны следующие варианты формулы:

A. Темпы сокращения равны первоначальному уровню тарифа	$t_1 = t_0 \times (1 - \frac{t_0}{100})$.
B. Темпы сокращения увеличиваются на постоянную величину	$t_1 = t_0 \times (1 - \frac{t_0 + c}{100})$.
C. Темпы сокращения увеличиваются в какое-то количество раз	$t_1 = t_0 \times (1 - \frac{d \times t_0 + c}{100})$.

• *Нелинейное снижение тарифа*. Для определения размеров снижения тарифа возможно использование любых нелинейных формул, наиболее распространенными из которых являются:

D. Квадратичная	$t_1 = t_0 \times (1 - \frac{t_0^2}{100})$.
E. Квадратичная с сокращением темпа снижения тарифа путем деления на константу	$t_1 = t_0 \times (1 - \frac{\frac{t_0^2}{c}}{100})$.
F. Квадратичная с сокращением темпа снижения тарифа путем деления на константу и первоначальный тариф	$t_1 = t_0 \times (1 - \frac{\frac{t_0^2}{c + t_0}}{100})$.
G. Швейцарская формула	$t_1 = \frac{at_0}{a + t_0}$.

Швейцарская формула названа так, поскольку была предложена Швейцарией во время Токийского раунда переговоров в рамках ГАТТ и использована некоторыми странами для уменьшения тарифов. В ней темпы снижения тарифа, определяемые как $R = \frac{t_1 - t_0}{t_0}$, равны:

$$R = \frac{t_0}{a + t_0}.$$

По швейцарской формуле сокращенный тариф оказывается функцией от первоначального тарифа, который подлежит уменьшению и который известен, и некоторого параметра a, который может быть установлен дискреционно. В зависимости от выбранного коэффициента a варьируется глубина сокращения: чем ниже коэффициент, тем выше сокращение всех ключевых характеристик тарифов – простого среднего уровня, дисперсии, количества пиков, эскалации и максимальных ставок. Обычно устанавливается в пределах $14 < a < 16$, если уровень изначального тарифа выражен в процентах. Швейцарская формула сокращает более высокие тарифные ставки в большей степени по сравнению с более низкими.

РЕЗЮМЕ

1. Эффективная ставка тарифа – реальный уровень таможенного обложения конечных импортных товаров, вычисленный с учетом пошлин, налагаемых на импорт промежуточных товаров. Эффективный уровень защиты важен для производителя, поскольку показывает степень защиты стоимости, производимой им внутри страны.

2. Тарифная эскалация – повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки – показывает различия в степени защиты сырьевых, промежуточных и готовых товаров. Она рассчитывается путем сравнения эффективной ставки таможенного тарифа на товар, входящий в одну цепочку создания стоимости.

3. В случае большой страны возможно рассчитать уровень оптимального тарифа, обеспечивающего максимизацию уровня национального благосостояния.

Под оптимальностью при этом понимается максимальное превышение доходов бюджета, полученных в результате улучшения условий торговли, над стоимостными потерями в объемах торговли, вызванными введением тарифа. Проблемы нахождения оптимального уровня тарифа, обеспечивающего максимизацию уровня национального благосостояния, возникают в связи с тем, что для большинства стран введение тарифа – чистая экономическая потеря.

4. 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. Использование этого инструмента возможно только в течение ограниченного промежутка времени, поскольку иностранные поставщики могут принять шаги, сводящие на нет ее эффективность.

5. Экспортный тариф, существующий в некоторых странах, играет в основном фискальную и балансировочную функции. В случае большой страны, которая посредством введения 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.

6. Возможны специальные случаи воздействия тарифа на экономику страны. Импортный и экспортный тарифы могут одинаково влиять на экономику, если они в равной степени ведут к изменению относительных цен (теорема симметричности Лернера), или привести к ухудшению условий торговли страны, если падение мировых цен превышает размеры тарифа и спрос на ее экспорт со стороны большой страны неэластичен по цене (парадокс Мецлера).

7. В условиях совершенной конкуренции меры протекционизма ведут к тем большим потерям, чем больше относительные размеры введенной меры, например уровень тарифа, чем больше доля импорта в ВВП и чем выше эластичность спроса на импорт.

8. Возможны несколько основных вариантов снижения тарифов: по формуле и путем переговоров по каждой тарифной статье. При снижении тарифов в соответствии с согласованной формулой результат и последствия для торгового баланса можно просчитать и оценить априори. Снижение тарифов в соответствии с формулой может быть пропорциональным, линейным и нелинейным. Если снижение основано на переговорах о размере тарифа по каждой статье, воздействие на торговый баланс можно выяснить только постфактум, после того как новые тарифы будут введены.

Глава 19

НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

План-схема

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

«Добровольное» ограничение экспорта
Антидемпинговая пошлина
Внутренняя субсидия
Демпинг
Индекс воздействия на цены
Индекс покрытия торговли
Индекс частотности
Квота
Количественные ограничения
Лицензирование
Субсидия
Экспортная субсидия
Экспортное кредитование

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

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 поддается количественному измерению и поэтому плохо отражено в статистике. Невозможность точно представить количественно нетарифные методы делает сложным их сопоставление, что позволяет правительствам использовать отдельные из них или какую-либо их комбинацию для достижения своих целей в области торговой политики.

Для измерения нетарифных методов используют следующие индексы:

- *Индекс частотности* (*frequency index*) – показывает долю тарифных позиций, покрытых нетарифными ограничениями. Обычно используется для определения уровня нетарифных ограничений, но не показывает 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 ценами 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). Но здесь возникает проблема, связанная с тем, что на один и тот же товар может вводиться 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 достигнет обусловленного властями объема. Нередко 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 вычислить 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 ВТО.

В большинстве случаев использование нетарифных методов, особенно количе-

ственных ограничений, 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

Наиболее распространенной формой количественных ограничений является квота или контингент. Два этих понятия имеют практически одно и то же значение с той лишь 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 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;

- *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.

По охвату квоты делятся на:

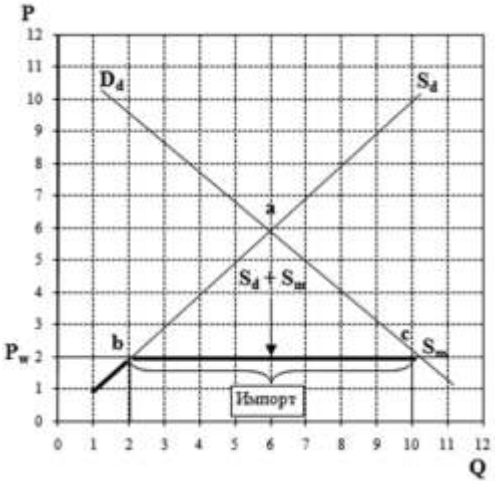
- *глобальные* – на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой страны он импортируется или в какую страну он экспортируется. Смысл таких квот обычно заключается в обеспечении необходимого уровня внутреннего потребления, их объем вычисляется как разность внутреннего производства и потребления товара; направление экспорта, т.е. страны-импортера, при этом не устанавливается;

- *индивидуальные* – квота каждой страны, экспортрующей или импортирующей товар, установленная в рамках глобальной квоты. 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 (контингент) бывают сезонными, т.е. вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок наиболее нуждается в государственной защите. Обычно это осенние месяцы, когда про-

исходит реализация сельскохозяйственной продукции нового урожая.

Исходные условия анализа экономических последствий квоты в малой стране в условиях частичного равновесия аналогичны анализу тарифа (рис. 19.1а).

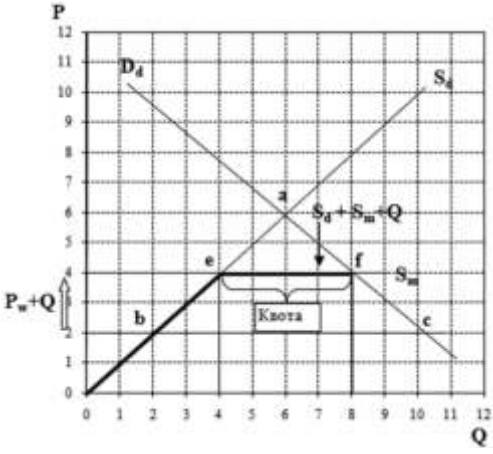
Рис. 19.1а. Квота в малой стране



До начала торговли малая страна производит и потребляет товар в точке *a*, при этом линия S_d представляет собой кривую внутреннего предложения, а линия D_d – кривую внутреннего спроса. Страна производит и потребляет 6 единиц товара по цене 6 долл. за штуку. Выход на мировой рынок позволяет стране установить, что мировая цена P_w на ее товар ниже ее внутренней цены. Поскольку мировой рынок может поставить в данную страну неограниченное количество товара по мировой цене, кривая импортного предложения будет представлена абсолютно эластичной прямой S_m на уровне мировой цены. Ломаная кривая предложения $S_d + S_m$, представленная жирной линией, покажет объем товара, доступный покупателям страны как из внутренних, так и из внешних источников. Равенство спроса и предложения возникнет в точке *c*, в которой объем спроса на товар составит 10 единиц, тогда как его внутреннее предложение – только 2 единицы. Недостающее количество товара в размере $bc = 8$ единиц импортируется.

Правительство решает защитить местных производителей, которые несут убытки из-за наплыва более дешевого товара из-за рубежа, и вводит импортную квоту в размере *Q* (рис. 19.1б). Введение квоты малой страной не оказывает влияния на уровень мировых цен. Ее условия торговли страны не изменяются. Однако объемы импорта ограничены величиной пошлины. Внутренняя цена импортного товара увеличивается на размер пошлины с P_w до $P_w + Q$. Ломаная кривая совокупного предложения перемещается вверх на уровень $S_d + S_m + Q$. При новом уровне предложения равенство внутреннего спроса и совокупного (внутреннего и внешнего) предложения достигается в точке *f*. В результате введения квоты внутреннее производство увеличивается с 2 до 4 единиц, импорт сокращается с 10 – 2 = 8 до 8 – 4 = 4 единиц, внутреннее потребление падает с 10 до 8 единиц и внутренние цены растут с 2 до 4 долл.

Рис. 19.1б



Как и в случае импортного тарифа, при введении импортной квоты малой страной возникают в целом те же экономические эффекты.

Положение потребителей. До введения квоты излишек потребления составлял площадь сегментов *1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6*, т.е. 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 введения квоты переместилась вверх, излишек потребления ограничился только сегментами *1 + 2*. Поскольку потеря излишка потребления составила *3 + 4 + 5 + 6*, положение потребителей ухудшилось (рис. 19.1в).

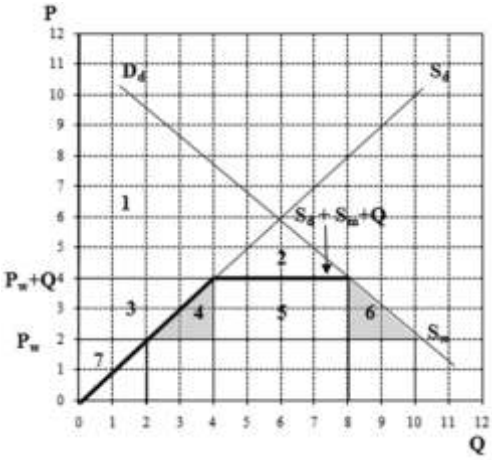
Положение производителей. В результате введения квоты излишек производителей увеличился с площади сегмента *7* до *7 + 3*. Национальные производители смогли продавать свои товары по более высокой цене и увеличить свои прибыли. Их положение улучшилось на площадь сегмента *3*.

Положение правительства. До введения квоты правительство не получало бюджетных доходов. Если правительство продает через аукцион право на использование квоты тому импортеру, который предложит за это право наивысшую цену, в результате введения квоты правительство будет собирать в бюджет доходы в размере площади сегмента 5. Его положение улучшится на эту величину.

Результат для общества в целом. Ухудшение положения потребителей не перекрывает улучшение положения производителей и правительства; возникают потери для общества. Потери вызваны дисторсией, которая вносится введением таможенной пошлины в функционирование свободного рынка и равна сумме площадей сегментов 4 + 6. Как и в случае тарифа, это чистые потери общества от введения квоты.

Несмотря на внешнюю схожесть, импортная квота существенно отличается от импортного тарифа по своему экономическому содержанию.

Рис. 19.1в



	Положение потребителей	Положение производителей	Положение правительства	Результат в целом
Без квоты	1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6	7	0	1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7
С квотой	1 + 2	7 + 3	5	1 + 2 + 3 + 5 + 7
Итого	–(3 + 4 + 5 + 6)	+ 3	+ 5	–(4 + 6)

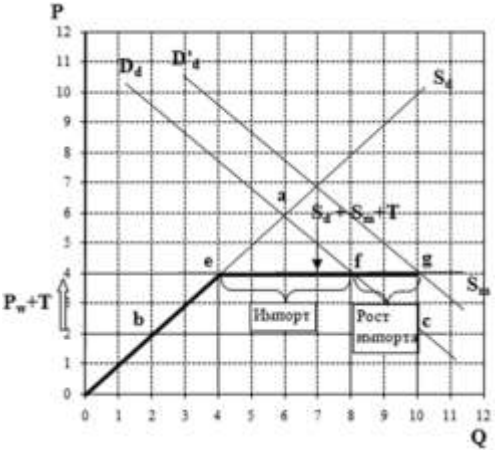
@ ***Неэквивалентность тарифа и квоты (tatiff-quota non-equivalence)*** – различия в экономических эффектах тарифа и квоты в случае изменения спроса или предложения.

Главное экономическое различие заключается в интерпретации эффекта дохода (сегмент 5). В случае импортного тарифа эффект дохода сводится к перераспределению от потребителей в государственный бюджет. В случае, если право на импорт в рамках квоты дается государством импортеру бесплатно, дополнительные доходы также перераспределяются, но не в государственный бюджет, а в пользу импортирующих компаний, которые в рамках квоты получают возможность купить товар по низкой мировой цене P_w и перепродать его потребителям по поддерживаемой с помощью квоты высокой внутренней цене $P_w + Q$. В результате импортеры перехватывают дополнительные доходы у государства. Чтобы забрать часть этих доходов в государственный бюджет, государство может проводить аукционы по конкурсной продаже разрешений, дающих право импортировать или экспортировать товар в рамках квоты. Сборы от продажи разрешений поступают в государственный бюджет. И если разрешение на импорт в рамках квоты продается по рыночной цене, государство в целом изымает у импортеров в бюджет весь их излишний доход.

Экономическое различие между тарифом и квотой заключается также в разной силе ограничительного воздействия на импорт. При росте внутреннего спроса на импортный товар квота ведет к росту его внутренней цены, оставляя неизменным объем импорта, тогда как тариф ведет к росту импорта, оставляя неизменной цену. Допустим, что на условиях рисунка 19.1а–в правительство рассматривает варианты ограничения импорта с помощью тарифа или квоты. Введение импортной пошлины в размере повышает внутреннюю цену товара до уровня $P_w + T$ и снижает импорт до *ef*. Введение импортной квоты в размере *ef* повышает внутреннюю цену до уровня $P_w + Q$, которая равна $P_w + T$. 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 19.2а показывает экономический эффект при наличии тарифа на импорт.

Рис. 19.2а. Импортная квота и импортный тариф

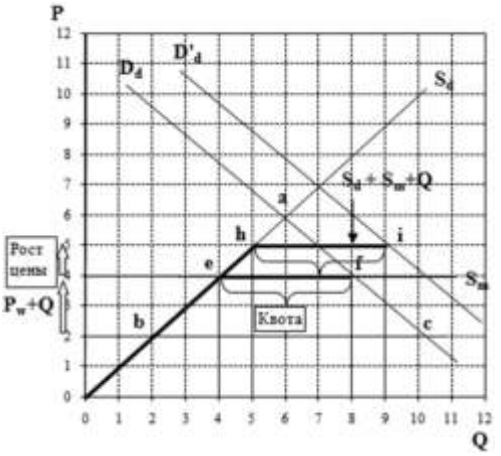


Несмотря на увеличение спроса, под защитой тарифа внутренняя цена осталась прежней, на уровне $P_w + T$, правда, размер импорта увеличился на *fg*. Рост спроса на товар под защитой тарифа привел к увеличению его импорта.

В случае импортной квоты рост спроса на товар на ту же величину приводит к иному экономическому эффекту (рис. 19.2б).

Поскольку главная задача квоты – сохранить объем импорта на установленном уровне, в результате повышения спроса внутренняя цена товара превысит уровень $P_w + Q$, но величина импорта останется прежней $ef = hi$, т.е. в пределах

Рис. 19.2б



установленной квоты. Следовательно, рост спроса на товар привел к увеличению его внутренней цены.

Более общий вывод таков: в случае роста спроса на товар (сдвига кривой D_d все дальше вправо) импортная квота имеет более ограничительный характер, чем импортная пошлина, поскольку позволяет удерживать импорт в заданных объемах. Более того, чем больше растет внутренний спрос, тем более ограничительный характер приобретает квота, все больше товара приходится производить менее эффективно внутри страны при более высокой его цене, от чего страдают потребители. В то же время рост спроса под защитой тарифа просто ведет к увеличению импорта, производимого в условиях более высокой эффективности за рубежом, при неизменной внутренней цене товара, от чего выигрывают потребители. Поскольку рост импортного спроса обычно является следствием ускорения экономического развития импортирующей страны, импортная пошлина считается наиболее оптимальным инструментом торговой политики для импортирующей страны, чем импортная квота.

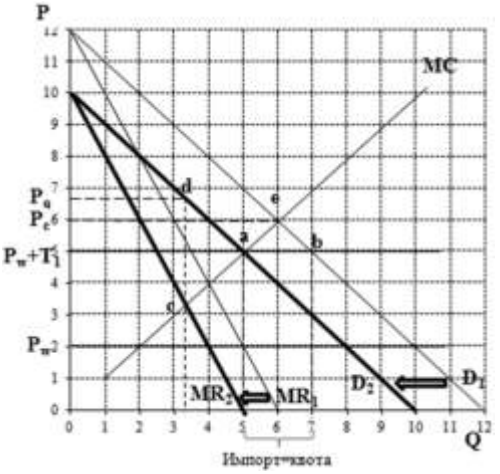
В обратном случае при сокращении импортного спроса (сдвига кривой D_d влево), например, вследствие роста фактора производства, которым страна обеспечена относительно хуже, чем ее торговые партнеры, импортная квота ведет к понижению внутренних цен при неизменном размере импорта, от чего выигрывают потребители. В то же время импортный тариф просто сокращает импорт при неизменной цене, что вредит потребителю. Поэтому в случае сокращения импортного спроса импортная квота является более оптимальным с точки зрения импортирующей страны инструментом торговой политики по сравнению с импортным тарифом. Обычно политика импортных квот легче поддается административному управлению, чем тарифная политика. Квоты легче и быстрее вводить в случае чрезвычайных ситуаций, для тарифов обычно требуется рассмотрение в парламенте.

Вместе с тем 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. При монополизации внутреннего рынка различия в экономических последствиях между тарифом и квотой становятся еще более очевидными (рис. 19.3).

Пусть предложение из-за рубежа совершенно эластично по цене P_w и в стране существует фирма-монополист. Малая страна вводит такой импортный тариф, что мировая цена плюс тариф $P_w + T$ все равно окажется ниже уровня конкурентной на внутреннем рынке цены P_c. В этой ситуации под защитой тарифа страна производит в точке *a*, потребляет в точке *b* и импортирует товар в размере *ab*. Если правительство решит заменить импортный тариф на импортную квоту, по величине точно соответствующую величине импорта под защитой тарифа, т.е. *ab*, внутреннее равновесие изменится.

При использовании тарифа предельный доход национальной фирмы просто

Рис. 19.3. Тариф и квота в условиях монополии



равен $P_w + T$. Однако при использовании квоты кривая спроса фирмы сдвигается влево на размер квоты, с D_1 до D_2, поскольку страна не может импортировать товар сверх квоты. Соответственно предельный доход фирмы становится производной от новой кривой спроса, т.е. MR_2. В результате при существовании квоты национальная фирма опять оказывается монополистом и, определив оптимальный с точки зрения размер производства, приравняв предельные доходы к предельным издержкам ($MR_2 = MC$) в точке c, может установить монопольно высокую цену P_q, определяемую точкой d. Тем самым если при использовании тарифа фирма не будет монополистом, при условии, что $P_w + T < P_c$ (см. гл. 17), то при использовании квоты фирма им становится даже в этом случае и будет получать дополнительный доход в размере разницы между ценой мирового рынка и монопольной ценой под защитой квоты, т.е. $P_q - P_w$.

Таким образом, если национальная фирма изначально располагает некоторой монополистической силой, то введение правительством квоты превратит ее в настоящую монополию. Это приведет к снижению производства и более высоким ценам для потребителей и большим чистым экономическим потерям для страны в целом, чем введение тарифа. Следовательно, если правительство вынуждено защищать национальную промышленность, с экономической точки зрения более рационально делать это с помощью тарифа, нежели квоты.

Различия импортного тарифа и импортной квоты приведены в таблице 19.1.

Таблица 19.1. Различия импортного тарифа и импортной квоты

	Импортный тариф	Импортная квота
Эффект дохода	Перераспределяется от потребителей в государственный бюджет	Перераспределяется от потребителей компаниям-импортерам
Рост внутреннего спроса на товар	Приводит к увеличению его импорта	Приводит к повышению его внутренней цены
Эффект ограничения импорта	Зависит от колебания цен на импортные товары и не ограничивает импорт определенным количеством	Ограничивает импорт определенным количеством и не зависит от колебания цен на импортные товары
Администрирование	Сбор импортных тарифов осуществляется таможенными органами	Требует создания специальной структуры и процедур распределения разрешений на импорт в рамках квоты
Наличие монополии	Не ведет к повышению цен до монопольно высоких, если цена импортного тарифа ниже конкурентной цены	Ведет к повышению цен до монопольно высоких в любом случае

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Еще одним видом государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, тесно связанным с квотированием, является лицензирование.

@ ***Лицензирование (licensing)*** – регулирование внешнеэкономической деятельности с помощью разрешений, выдаваемых государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование может быть 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. В их числе:

- *разовая лицензия* – письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки;
- *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 регулирования импорта. Развитые страны чаще всего используют лицензии как документ, подтверждающий право импортера на ввоз товара в рамках установленной квоты. Развивающиеся – в качестве инструмента сбора дополнительных доходов в бюджет.

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 1980-х гг. стали практиковаться аукционы по конкурсной продаже американских импортных 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 видеомагнитофонов, 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 1970-х гг. для распределения лицензий на импорт нефти;

• *распределение лицензий на внеценовой 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 при распределении лицензий используют какой-либо один из этих методов, начиная обычно с последнего, обладающего наибольшей административной составляющей, 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 в отношении импорта в случае отказа «добровольно» ограничить экспорт, который наносит ущерб ее местным производителям.

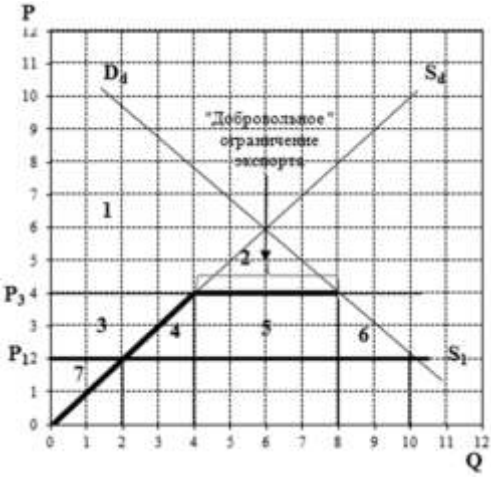
@ ***«Добровольное» ограничение экспорта (voluntary export restraint – VER)*** – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятое в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

Пусть в малой стране внутреннее предложение товара в стране S_d, а спрос – D_d (рис. 19.4). Зарубежный партнер предлагает тот же товар в неограниченном количестве и по совершенно эластичной цене, что составляет S_1 по цене P_1. В этой ситуации внутреннее производство товара равно 2 единицам, потребление – 10 единицам и импорт – 8 единицам.

Предположим, что под угрозой санкций со стороны импортирующей страны правительство страны-экспортера решает «добровольно» ограничить экспорт своего товара, введя квоту на его экспорт в размере 4 единиц. В результате сокращения внешнего предложения внутренние цены в стране-импортере поднимаются до уровня P_2, внутреннее производство увеличится до 4 единиц, внутренний спрос сократится до 8 единиц, импорт сожмется до размеров экспортной «добровольной» квоты, т.е. 4 единиц. Как и в случае импортной квоты, излишек потребления сократится на размер сжатия сегмента под кривой внутреннего спроса, т.е. на сумму сегментов с 1 по 6. Излишек производителя расширился на размер добавленных сегментов над кривой внутреннего предложения, т.е. *3* + *7*. Эффект защиты – сегмент *4*, эффект потребления – сегмент *6*, эффект дохода – сегмент *5*, чистые потери страны-импортера представлены суммой сегментов 4 и 6.

Важное различие между «добровольным» ограничением экспорта и импортной квотой и тарифом состоит в распределении эффекта дохода. Эффект дохода в данном случае улавливается не местными импортерами, как это было в случае

Рис. 19.4а. «Добровольные» ограничения экспорта



	Положение потребителей	Положение производителей	Положение правительства	Результат в целом
Без ДОЭ	1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6	7	0	1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7
С ДОЭ	1 + 2	7 + 3	5	1 + 2 + 3 + 5 + 7
Итого	–(3 + 4 + 5 + 6)	+ 3	+ 5	–(4 + 6)

импортной квоты, и не правительством, как это было в случае импортного тарифа, а иностранными экспортерами, которые получают возможность повышать цену своего экспорта с P_1 до P_3. Таким образом, эффект дохода перераспределяется иностранным экспортерам. Поэтому, когда возникает реальная угроза введения импортных квот импортером, экспортеры часто прибегают к упреждающим добровольным ограничениям экспорта, с тем чтобы от ограничения торговли выиграли свои предприятия-экспортеры, нежели иностранные предприятия-импортеры. В этом случае для импортирующей страны введение экспортирующей страной «добровольных» ограничений экспорта означает потерю не только эффектов защиты и потребления, которые неизбежны в любом случае, но всего эффекта дохода, т.е. суммы сегментов *4 + 5 + 6*.

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. Допустим, что существует вторая страна, которая также может поставлять данный товар в страну-импортер в неограниченных количествах S_2, но по цене S_1.

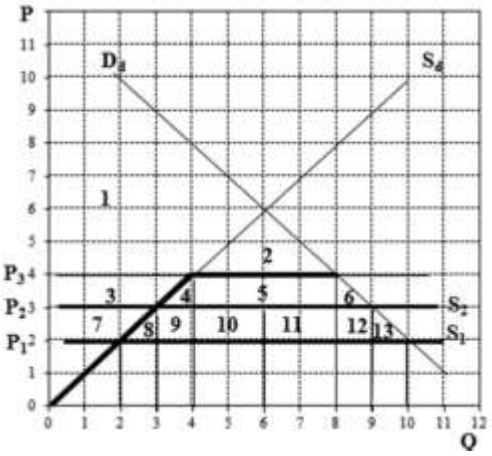
Очевидно, что поскольку $P_2 > P_1$, то цена, по которой в условиях отсутствия «добровольного» ограничения экспорта первой страной вторая страна может поставлять свой товар, неконкурентоспособна. Однако после введения добровольного ограничения товар второй страны становится вполне конкурентным, ибо $P_3 > P_2$. Импортер не угрожает второй стране импортными ограничениями и не требует от нее введения «добровольных» ограничений экспорта. Вторая

страна экспортирует 9 – 3 = 6, что поднимает внутреннюю цену импортирующей страны до уровня P_2. В этом случае потери для потребителя ограничиваются эффектами защиты и потребления, которые в данном случае составят только сегменты *8 + 13.* Если первая страна решит поднять цену на свой товар только до уровня цен второй страны (с P_1 до P_2, а не до P_3), то увеличит свои доходы только на размер сегментов *9 + 10.*

Сегменты *11 + 12* составят эффект отклонения торговли (*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. Этот эффект особенно четко проявляется в условиях экономической интеграции. 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 *4 + 5 + 6.*

На рисунке 19.4б вторая страна-экспортер добавляет к «добровольной» экспортной квоте в 4 единицы первой стране еще 2 единицы своего экспорта, который стал конкурентоспособным, поскольку цена на товар во второй стране 3 долл., что ниже цены в 4 долл., по которой импортируется этот же товар из первой страны. При импорте товара из двух стран импортирующая страна производит 3 единицы товара сама, потребляет 9 единиц и импортирует 6 единиц, 2 из которых по цене 3 долл. за единицу – из второй страны и 4 по цене 2 долл. за единицу – из первой. Видя это и учитывая, что эффекты защиты и потребления (сегменты *8 + 13*) являются чистыми потерями

Рис. 19.4б



в любом случае вследствие использования любых методов ограничения торговли, первая страна поднимает цену на свой товар также до 3 долл. за единицу, как и у второй страны, и получает 3 долл. дополнительного дохода (1 долл. за счет сокращения эффекта защиты и 2 долл. за счет сокращения эффекта дохода, что показано сегментами *9 + 10*). Но из-за того, что импортирующая страна вынуждена покупать 2 единицы товара сверх «добровольной» квоты у второй страны по цене 3 долл. за штуку, вместо того чтобы купить их у первой страны по 2 долл. за штуку, возникает эффект отклонения торговли (1 × 3 = 3 долл.), что отражают сегменты *11 + 12.*

«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.

СКРЫТЫЙ ПРОТЕКЦИОНИЗМ

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. Многие методы скрытого протекционизма являются наиболее ярким нарушением согласованных принципов международной торговли.

Существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. В их числе:

Технические барьеры (technical barriers to trade) – скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила препятствуют 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 для ограничения импорта 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, нестираемыми и несмываемыми 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 оградить внутренний рынок, сколько заботой о защите потребителей. Например, в странах Европейского Союза с 1993 г. 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*) – могут использоваться как скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара, в результате его конкурентоспособность на внутреннем рынке падает. 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

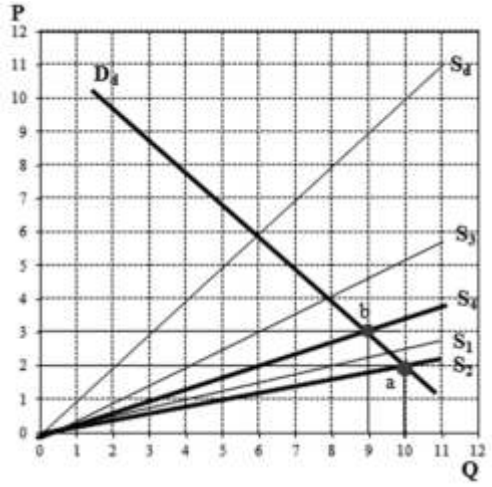
в том случае, если ими облагаются импортные товары, при том, что товары местных производителей налогообложению не подлежат. Если же правила внутреннего налогообложения одинаковы как для национальных, так и для импортных товаров, то это может означать создание равных стартовых условий для конкуренции по цене и качеству. 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 государственных закупок (*state procurements*) – скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже несмотря на их более высокую цену по сравнению с импортными. Наиболее типичным объяснением такой политики являются требования национальной безопасности. Например, американское правительство по закону 1933 г. («Акт “Покупай американское”») платило на 12% больше, а для оборонных товаров – на 50% больше американским поставщикам, чем иностранным. В западноевропейских странах, где до недавнего времени средства связи находились в руках государства, практически не было международной 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.

Большая часть скрытых методов торговой политики плохо поддается количественной оценке и, следовательно, экономической интерпретации. Рассмотрим их экономический эффект на примере требования о содержании местных компонентов (рис. 19.5а). Допустим, что предложение товара в стране S_d, а спрос – D_d. Предложение товара из-за рубежа в условиях свободы торговли составляет S_1, а его цена P_1. Если сложить количество товара, предлагаемое местными и зарубежными производителями по каждой цене, то получится прямая совокупного предложения (местными и иностранными производителями) товара на рынок данной страны – S_2. Внутренний спрос D_d

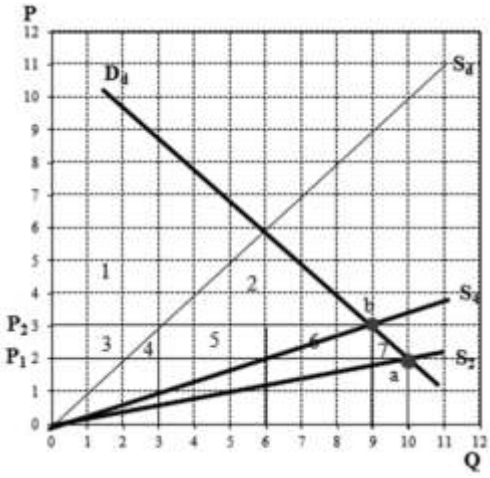
Рис. 19.5а. Требование о содержании местных компонентов



сравнивается с совокупным предложением S_2 в точке *a*, в которой будут проданы 10 единиц товара по цене 2 долл. за штуку, причем 2 единицы товара будут проданы местными компаниями, а 8 – иностранными.

Правительство решает защитить местных производителей и вводит требование о содержании в готовом продукте определенной доли компонентов, произведенных внутри страны. Чтобы не попасть под ограничение, иностранные компании перемещают свое производство в данную страну, увеличивая свои издержки. Поскольку себестоимость производства внутри данной страны выше, чем за рубежом, цена, по которой он в ней предлагается, всегда выше цены его предложения из-за рубежа. Рост издержек удорожает продукцию иностранных поставщиков, и кривая предложения из-за рубежа S_1 перемещается на уровень S_3. Это, в свою очередь, ведет к перемещению кривой совокупного предложения на уровень S_4, и баланс на рынке устанавливается в точке *b*, в которой цена за товар повысилась до 3 долл., а объем продаж сократился до 9 единиц. Из этого количества 3 штуки товара производятся национальными компаниями, а 6 штук – иностранными, расположенными внутри данной страны.

Рис. 19.5б



Рост издержек на производство товара в соответствии с требованием о закупке более дорогих, чем иностранные, местных компонентов удорожает цену товара на P_1P_2, а потеря излишка потребления составляет для страны сумму сегментов *3 + 4 + 5 + 6 + 7* (рис. 19.5б). Как и в случае тарифа, сегмент *3* обозначает эффект перераспределения (суммы, перераспределяемые от потребителей в пользу местных производителей), сегмент *4* – эффект защиты (потери в связи с более низкой эффективностью местного производства по сравнению с зарубежным), сегмент *7* – эффект потребления (потери в размерах потребления из-за роста цен на импортный товар). Сегменты *5 + 6* представляют собой эффект дохода (дополнительная прибыль иностранных производителей из-за роста цен), в котором сегмент *5* достается иностранным производителям, расположившимся на территории данной страны, а сегмент *6* представляет возросшие издержки производства. Совокупные экономические потери страны составляют *4 + 6 + 7*.

Требование о содержании местных компонентов является весьма распространенным в мировой практике, особенно в автомобилестроительной промышленности. Оно вводится, с одной стороны, для предотвращения перемещения производства национальных фирм за рубеж, а с другой – для привлечения иностранных автомобильных фирм в страну и тем самым поддержания занятости. Например, условием экспорта на рынок определенной страны может быть обязательство фирмы-экспортера производить не менее определенного процента стоимости готового автомобиля на территории страны-импортера. При этом для компаний в стране-импортере такое требование может означать сдерживание перемещения производства отдельных компонентов в страны, где их можно было бы про-

изводить с меньшими издержками, а для компании страны-экспортера – необходимость переноса большей части производства в страну-импортер, где издержки намного ниже. 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.

ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

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 правительством национальных экспортеров. Приобретая разнообразные, зачастую весьма замысловатые, формы с использованием сложных схем, финансирование направлено на снижение стоимости экспортируемого товара и повышение его конкурентоспособности на мировом рынке. Финансирование экспорта может осуществляться как из правительственных источников за счет госбюджета, так и за счет всевозможных околоправительственных учреждений (банков, фондов и пр.), а также 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. Оно, в частности, предусматривает дискриминацию иностранных компаний в пользу национальных производителей и экспортеров. Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг.

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 1960-х гг. 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.

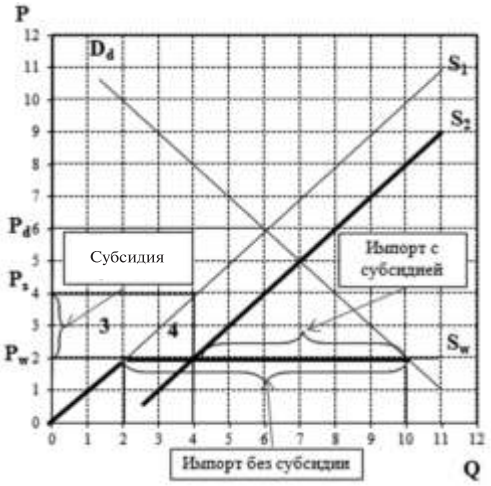
Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям экспортных товаров. Для производителей

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 импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.

Экономические эффекты такой субсидии представлены на рисунке 19.6. Допустим, что в малой стране внутреннее предложение товара составляет S_d, а спрос – D_d. Предложение того же товара из-за рубежа неограничено и составляет S_1 по цене P_1. В этой ситуации внутреннее производство товара составит 2 единицы, потребление – 10 единиц, импорт товара – 8 единиц. Для поддержания местных производителей товаров, конкурирующих с импортом, правительство решает предоставить им внутреннюю субсидию. Вследствие роста производства субсидируемого товара кривая его предложения местными производителями передвигается вправо на уровень S_2, что при неизменном спросе приводит к снижению

Рис. 19.6. Внутренняя субсидия



внутренней цены на размер субсидии, т.е. с 6 до 5 долл. Внутреннее производство возрастает до 4 единиц, а импорт сокращается до 6 единиц. При объеме внутреннего производства в 4 единицы производитель получает за свой товар цену P_s, которая состоит из цены P_w, которую платит потребитель, и субсидии P_sP_w, получаемой от правительства. Расходы правительства на выплату субсидии составляют произведение суммы субсидии на объем производства, достигаемый при получении субсидии.

На рисунке внутренняя цена до начала торговли и до предоставления субсидии составляет 6 долл. После начала торговли при мировой цене на товар в 2 долл. страна производит 2 единицы, потребляет 10, а импортирует 8 единиц. После введения субсидии в 2 долл. на каждую единицу местные производители при той же мировой цене получают возможность производить 4 единицы товара, импорт сокращается до 6 единиц, потребление остается неизменным в 10 единиц, поскольку цена товара для потребителя не изменилась. Местные производители получают за каждую единицу своего товара мировую цену (2 долл.) плюс субсидию от правительства (2 долл.) и производят 4 единицы товара. В результате их доход составляет $4 \times 4 = 16$ долл. Правительство платит из бюджета $2 \times 4 = 8$ долл. в виде субсидий. Чтобы стимулировать сокращение издержек производства и рост конкурентоспособности национальных товаров даже в случае субсидирования импортозамещающего производства, правительства обычно вводят такие субсидии, которые обеспечивают производителю несколько меньший доход (4 долл. за единицу), чем он получал за каждую единицу на внутреннем рынке в отсутствие импорта (6 долл.).

Предоставление субсидий ведет к возникновению только двух экономических эффектов. Эффект перераспределения (сегмент *3*) – часть субсидии, которая

попадает в распоряжение более эффективных национальных производителей данного товара. Эффект защиты (сегмент 4), представляющий собой прямые потери для экономики, которые возникает в силу того, что в результате получения субсидии неэффективные местные производители получают, тем не менее, возможность продавать свой товар. Эффекта дохода (сегмент 5 на других диаграммах) и потребления (сегмент 6 на других диаграммах) не возникает. Вместо сокращения, как при использовании других инструментов торговой политики, уровень потребления данного товара при использовании внутренней субсидии остается неизменным. Поэтому использование субсидии с целью сокращения импорта считается экономически более рациональным по сравнению с тарифами и квотами. 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, т.е. налогов.

Специфическим случаем внутренней субсидии является субсидирование импорта, которое было характерно для России и некоторых других стран с переходной экономикой в начале 1990-х гг. Необходимость субсидирования импорта была вызвана прежде всего отменой директивно контролируемого обменного курса национальной валюты и переходом к плавающему валютному курсу. В результате резкого падения завышенных валютных курсов импорт многих товаров, жизненно важных для экономического развития страны, стал невозможным из-за их дороговизны для местных покупателей. Правительства были вынуждены финансировать часть импорта за счет государственного бюджета, предоставляя субсидии импортерам.

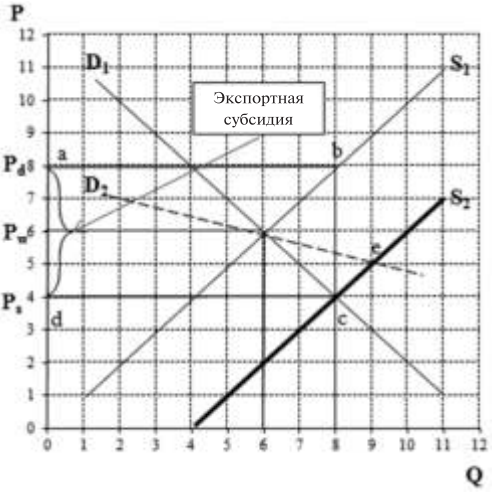
Нередко правительства не только субсидируют отрасли, конкурирующие с импортом, но и предоставляют субсидии экспортерам.

@ Экспортная субсидия (export subsidy) – финансовый метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и тем самым форсировать экспорт.

Допустим, что предложение товара из-за рубежа (экспорт товара зарубежной страной в данную страну) – S_1, а спрос внутри данной страны – D_1 (рис. 19.7). При наличии рыночного равновесия покупатели в импортирующей стране купят 6 единиц товара по цене P_w. Для поддержания 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_2. При росте предложения и неизменном спросе экспортная цена снижается до уровня P_s. Это ведет к увеличению до 8 единиц количества товара, которое удается экспортировать. Поскольку с ростом экспорта меньше товара поступает на внутренний рынок, внутренняя цена на него увеличивается до P_d. Выигрыш или проигрыш экспортирующего государства напрямую зависит от того, удастся ли за счет увеличения объема продаж компенсировать потери, возникшие из-за ухудшения условий торговли вследствие 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 (четырехугольник *abcd*).

На рисунке 19.7 экспортирующая страна продает, а импортирующая покупает

Рис. 19.7. Экспортная субсидия



6 единиц товара по цене 6 долл. за штуку. Правительство экспортирующей страны решает помочь экспортерам и предоставляет им субсидию в размере 4 долл. на каждую экспортируемую единицу товара. Допустим, что в этом случае экспортная цена товара падает до 4 долл., а экспорт увеличится до 8 штук. До введения субсидии доходы экспортера составляли $6 \times 6 = 36$ долл. После введения субсидии – $4 \times 8 = 32$ долл., т.е. рост объемов экспорта не перекрыл падение цены, и доходы экспортера упали. При этом бюджету и налогоплательщикам экспортная субсидия обошлась в $4 \times 8 = 32$ долл. При большей эластичности кривой внутреннего спроса, например D_2, снижение цены до 5 долл. могло бы привести к более значительному росту спроса, например до 9 единиц (точка *e*), что привело бы к росту дохода экспортера до $5 \times 9 = 45$ долл. Однако, несмотря на выигрыш национальных производителей, учитывая цену такой субсидии для бюджета, страна все равно несет потери. Тем самым субсидирование экспорта может быть в принципе экономически убыточным и вводиться в основном в политических целях, например для поддержки национальных производителей, товары которых иначе просто неконкурентоспособны на мировом рынке.

Принципиальное различие между импортным тарифом и субсидированием экспорта как средствами торговой политики заключается в том, что введение импортного тарифа порождает рост внутренней цены импортных товаров, а экспортная субсидия ведет к повышению внутренней цены экспортных товаров. Импортный тариф, вводимый большой страной, улучшает ее условия торговли, снижая цену импорта, и увеличивает относительное предложение местных товаров, конкурирующих с импортом, одновременно снижая спрос на него. Экспортная субсидия, вводимая большой страной, производит обратный эффект: ухудшаются условия ее торговли, увеличивается цена экспорта при росте относительного предложения и сокращении внутреннего спроса на экспортируемые товары. Импортный тариф улучшает условия торговли страны за счет остального мира. Экспортная субсидия ухудшает условия торговли страны в пользу остального мира. Оба инструмента торговой политики оказывают искажающее воздействие на внутренние цены и структуру потребления в стране, их использующей.

Различия импортного тарифа и экспортных субсидий приведены в таблице 19.2.

Применение экспортной субсидии как дополнительного налогового бремени для налогоплательщиков требует законодательного одобрения. Аргументы, которые обычно высказываются для оправдания экспортных субсидий, сводятся к поддержанию занятости в экспортирующих отраслях, улучшению за счет роста экспорта платежного баланса. В соответствии с правилами ВТО экспортные субсидии считаются нечестной конкуренцией и запрещены. Учитывая разнообразные формы, которые приобретают внутренние и экспортные субсидии, точно определить

Таблица 19.2. Различия импортного тарифа и экспортной субсидии

	Импортный тариф	Экспортная субсидия
Относительная цена импортных товаров	Сокращается	Увеличивается
Относительная цена экспортных товаров	Увеличивается	Сокращается
Условия торговли	Улучшаются	Ухудшаются
Внутренняя цена импортных товаров	Увеличивается Снижается в случае парадокса Мецлера	Не изменяется
Внутренняя цена экспортных товаров	Остается прежней	Увеличивается Снижается в случае парадокса Мецлера
Внутренний спрос на экспортные товары	Остается прежним	Снижается
Внутренний спрос на импортные товары	Снижается в случае парадокса Мецлера	Остается прежним

их размер непросто. 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 рисков национальных экспортеров,* которые включают коммерческие риски (неспособность 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 экспор-

та 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 более чем из одной страны, координации политики и обмена информацией о заемщиках. Наиболее крупный орган, координирующий деятельность таких организаций, – Бернский союз – Международный союз страхования кредитов и инвестиций (the Berne Union)[1] – совещательный орган агентств по экспортному кредитованию и страхованию, где происходит обмен информацией в области краткосрочного экспортного кредитования. Членами Бернского союза являются государственные и частные организации, предоставляющие услуги экспортного финансирования и страхования инвестиций. Основанная в 1934 г., она является международной некоммерческой организацией, призванной содействовать торговле и инвестициям путем разработки принципов экспортных кредитов и страхования инвестиций, а также создания форума для обмена профессиональным опытом среди своих членов.

Предоставление экспортных кредитов не регулируется на международном уровне. Достигнутые договоренности носят рекомендательный характер и обязательны для исполнения только участвующими в них странами и организациями. Например, в рамках *ОЭСР*[2], это экспортная кредитная группа (*Export Credit Group*) – действующая с 1963 г. группа представителей правительств и агентств по экспортному кредитованию, которая регулирует предоставление среднесрочных экспортных кредитов на 2 и более лет. Члены группы обязались соблюдать следующие условия: оплата наличными по меньшей мере 15% стоимости экспортного контракта; выплата по кредитам через регулярные промежутки времени в течение 5 лет относительно богатым и 10 лет всем остальным странам; минимальные ставки процента по кредитам, связанные с рыночными ставками, при минимальной доле льготного компонента в кредите, равного 35% для наименее развитых стран.

Кроме того, в рамках ОЭСР действует «Соглашение по экспортным кредитам» (*Export Credits Arrangement*) – джентльменское соглашение между странами – членами ОЭСР о правилах конкуренции в области предоставления экспортных кредитов. Основная цель соглашения – упорядоченное использование государственных, официально поддерживаемых экспортных кредитов. На практике это означает обеспечение равных условий конкуренции на основе цен и качества экспортируемых товаров. Соглашение налагает ограничения на условия официально поддерживаемых экспортных кредитов (например, минимальные процентные ставки, надбавка за риск и максимальные сроки погашения) и предоставления связанной помощи. Соглашение также описывает процедуры предварительного уведомления, консультаций, обмена информацией и анализа экспортных кредитов в случае исключений или отступлений от согласованных правил. Участниками соглашения являются: Австралия, Канада, Европейский Союз, Южная Корея, Новая Зеландия, Норвегия, Швейцария, США, Япония. Попытки регулировать экспортные кредиты предпринимаются также в рамках ВТО, прежде

[1] www.berneunion.org.uk.
[2] www.oecd.org.

всего соглашение по сельскому хозяйству, и Европейского Союза.

Экспортные кредиты иногда рассматривают как разновидность внешней помощи другим государствам. 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, такие 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 др.

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, 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 внешнем рынке по заниженным ценам. Происходит это 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 внешнем рынке.

• *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 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*) – встречная 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.

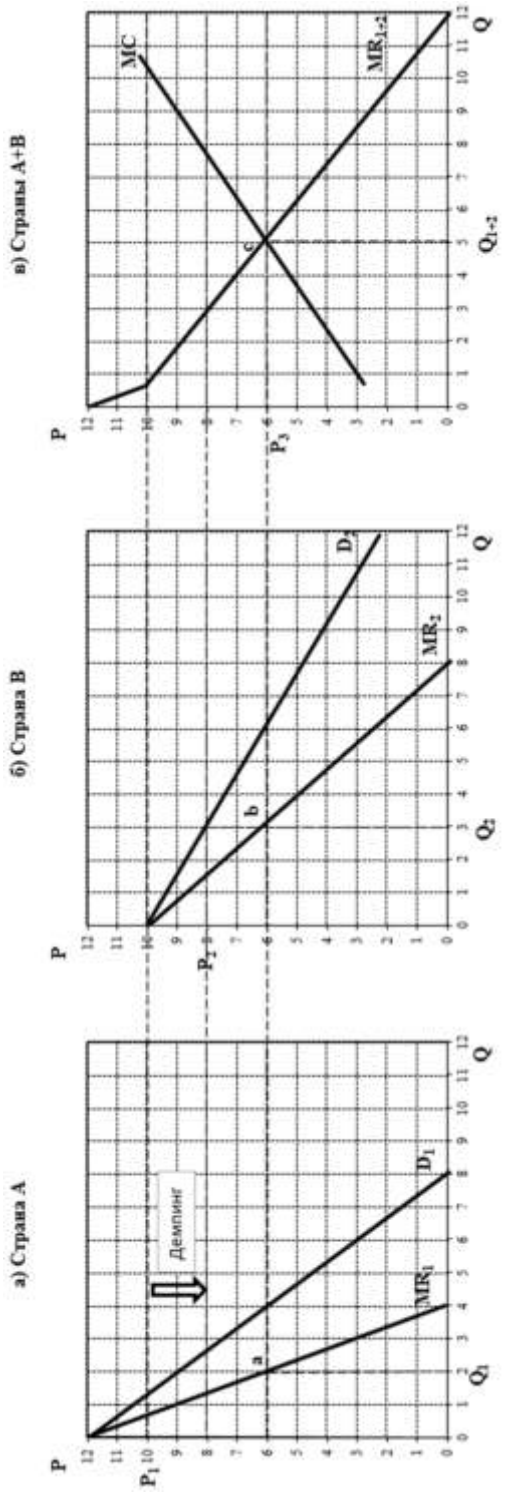


Рис. 19.8. Демпинг

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 *A* спрос на некоторый товар относительно неэластичен по цене, тогда как в импортирующей стране *B* его эластичность выше (рис. 19.8а и б). Некоторая фирма может продавать свой товар как на внутреннем рынке страны *A*, так и на внешнем для нее рынке страны *B*. Пусть D_1 и D_2 – спрос на товар в странах *A* и *B* соответственно, а предельный уровень доходов – изменение доходов фирмы в результате продажи дополнительной единицы товара – составляет MR_1 и MR_2. На рисунке 19.8в, представляющем совокупный рынок стран *A* и *B*, совокупный предельный уровень доходов составляет сумму предельного уровня доходов на каждом из рынков, или MR_{1+2}. Пусть предельные издержки производителя – прирост совокупных издержек фирмы в результате производства одной дополнительной единицы товара – будут равны *MC*. Как известно из теории микроэкономики, в условиях несовершенной конкуренции оптимальный объем производства, необходимый для максимизации прибыли, предполагает равенство предельных доходов и предельных издержек, т.е. $MR_{1+2} = MC$ и составит Q_{1+2}.

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 каждом из рынков. Исходя из этого, если известен оптимальный объем производства на совокупном рынке, можно определить оптимальный объем производства, приносящий реальную прибыль, на каждом из рынков. Для стран *A* и *B* справедливо то же правило, что и для совокупного рынка, – предельный уровень доходов должен быть равен предельному уровню издержек. Поэтому, построив прямую от уровня предельных издержек *MC* в точке *c* на графике совокупного рынка, можно найти точки *a* и *b*, показывающие предельный уровень доходов MR_1 и MR_2 в каждой из стран при данном уровне предельных издержек. Точки *a* и *b* определяют, что для максимизации прибыли производителю выгодно продать Q_1 товара по более высокой цене P_1 на внутреннем, менее эластичном рынке страны *A* и Q_2 товара по более низкой цене P_2 на внешнем более эластичном для него рынке страны *B*. 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 (*пример 19.1*).

Как видно, необходимыми условиями для осуществления демпинга являются:

- различия в эластичности спроса на товар в различных странах – спрос внутри страны должен быть менее эластичным по цене, чем спрос за рубежом;
- ситуация несовершенной конкуренции, которая позволяла бы производителю устанавливать и диктовать цены;
- сегментированность рынка, т.е. 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

Пример 19.1. Возможность демпинга

В числовом выражении выгодность демпинга нетрудно проиллюстрировать. Предположим, что фирма продает 1000 единиц товара внутри страны по 20 долл. за единицу и 100 экспортирует по 15 долл. за единицу. Увеличение продаж на 1 единицу и внутри страны, и за рубежом требует уменьшения цены товара на 1 цент. При снижении цены на 1 цент доход от продажи 1 единицы товара внутри страны сократится до 19,99 долл. Совокупный доход от продажи 1000 единиц сократится на $0{,}01 \times 1000 = 10$ долл. Поэтому предельный доход от каждой дополнительной проданной единицы товара составит 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., но совокупная прибыль 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 может интерпретироваться как демпинг.

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.

@ ***Антидемпинговая пошлина (antidumping 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. 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 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.

ПРАВОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

К нетарифным средствам регулирования международной торговли относятся также правовые инструменты, тесно связанные с международной экономикой. На двусторонней основе торговые отношения между государствами регулируются с помощью торговых договоров и соглашений, заключаемых между странами на уровне исполнительной власти (между правительствами) и подлежащих 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 исключительная юрисдикция каждого государства над своей территорией, поэтому все юридические и физические лица, находящиеся на этой территории, подпадают под эту юрисдикцию. При оценке торговых договоров вопросом принципиальной важности является режим, предоставляемый на территории данного государства иностранным товарам, услугам и капиталу.

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 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 практике международных экономических организаций системы ООН иногда используется понятие справедливого и недискриминационного режима, который не имеет четкого определения и является в основном напоминанием 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.

Из РНБ существуют изъятия, но только в следующих рамках:

- *Изъятия для соседних стран с* целью облегчения приграничной торговли. Такая торговля составляет менее 1% 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 осуществляется 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 не считается нарушением принципа РНБ, искажающее влияние соглашений о создании таможенных зон на сам принцип РНБ очевидно.

• *Изъятия для развивающихся стран в рамках Общей системы преференций (ОСП)* – действующая с 1971 г. система таможенных льгот, предоставляемых развитыми и странами с переходной экономикой развивающимся странам в виде отмены или значительного снижения тарифов на импорт товаров из этих стран.

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 содержат дополнительного налогового бремени для населения. Количественные ограничения являются основным нетарифным методом торговой политики и включают квотирование, лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

2. 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 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 внеценовой 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 экспортером «добровольных» ограничений экспорта отрицателен, хотя размер потерь уменьшается по мере наращивания импорта аналогичных товаров из стран, не прибегнувших к «добровольным» ограничениям его экспорта.

3. Методы скрытого протекционизма включают различные 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 дискриминационные меры в отношении иностранной; требование о содержании местных компонентов в производимых товарах с целью поддержки занятости и ограничения импорта.

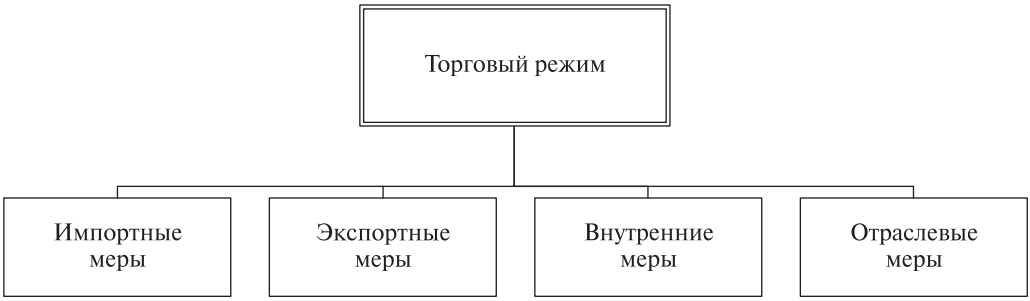
4. Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг. Субсидии – денежные выплаты, направленные на поддержку национальных экспортеров и косвенную дискриминацию импорта, – бывают внутренние и экспортные. Субсидирование национального производства 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.

5. На двустороннем уровне торговые отношения между странами регулируются двусторонними торговыми договорами и соглашениями, устанавливающими юридическую базу осуществления торговли, включая 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.

Глава 20

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Антидемпинговые меры
Внутренние субсидии
Государственная торговля
Государственные закупки
Желтый короб
Зеленый короб
Зоны экспортного производства
Изъятия
Импортная доплата
Импортные квоты
Кампании за бережливость
Компенсационные меры
Налоговые льготы
Национальный режим
Обязательства по минимальному доступу
Обязательства по существующему доступу
Политика в области конкуренции
Правила происхождения
Предохранительные меры
Предотгрузочная инспекция
Преференциальные торговые соглашения
Применяемые тарифы
Режим наибольшего благоприятствования
Резервные запасы
Санитарные и фитосанитарные требования
Связанные тарифы
Связывание тарифов и их сокращение
Сезонные тарифы
Синий короб
Соглашения о двойном налогообложении
Соглашения об офсете
Содействие торговле
Специальные предохранительные меры
Таможенная стоимость
Таможенные процедуры

Тарификация
Тарифные квоты
Тарифные преференции
Тарифные уступки и изъятия
Требование о содержании местных компонентов
Уполномочивающая статья
Чрезвычайные меры
Экономическая интеграция
Экспортные субсидии

КОМПОНЕНТЫ АНАЛИЗА ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

В идеале международная торговля должна вестись по правилам, закрепленным в соглашениях Всемирной торговой организации (ВТО). Эти правила обязательны для всех стран-членов и стран, ведущих переговоры о вступлении. Тем самым правила ВТО охватывают практически весь мир. Если страна, чья экономика подвергается анализу, не является членом ВТО, ее внешнеторговая политика, тем не менее, может анализироваться в сравнении с правилами ВТО.

Основные принципы

При анализе внешнеторгового режима страны необходимо прежде всего ответить на вопрос, соответствует ли он основополагающим целям и принципам многосторонней торговой системы, закрепленным в соглашениях ВТО. Как записано в преамбуле Марракешского соглашения 1995 г. об образовании ВТО, целью многосторонней торговой системы является рост жизненных стандартов, гарантии полной занятости, стабильное увеличение реальных доходов и спроса при оптимальном использовании ресурсов с учетом нужд охраны окружающей среды и принимая во внимание различный уровень экономического развития стран.

Хотя многосторонняя торговая система регулируется большим числом соглашений ВТО, основных принципов, которые должны соблюдаться всеми странами, всего четыре:

• *Защита национального рынка с помощью тарифов (tariff-based protection)*. Страны могут защищать свои внутренние рынки от иностранной конкуренции, но только с помощью тарифов, преимущественно адвалорных, и на разумно низком уровне. Использование количественных ограничений запрещено, кроме определенных случаев при торговле текстилем и одеждой и возникновения трудностей в платежном балансе (квоты могут быть использованы только в критических ситуациях).

• *Снижение и связывание тарифов (tariff reduction and binding)*. Страна должна постепенно снижать тарифы и связывать их – принимать многостороннее обязательство не повышать тариф в будущем сверх уровня, согласованного с торговыми партнерами и указанного в ее списках обязательств в рамках ВТО (*WTO schedules of commitments*). Уровень связанных тарифов у каждой страны свой. Возможны три варианта связывания: на уровне существующего применяемого тарифа (например, 10%) или на нулевом уровне; на уровне, достигнутом к концу его (например, сокращение с 10% до 5% и связывание на уровне 5%); сокращение и связывание на уровне выше уровня конечного сокращения – потолочном уровне (сокращение с 10% до 5% и связывание на уровне 7%). Применяемые тарифы в сумме с другими взносами и сборами на импорт, если такие имеются, не должны быть выше свя-

занных тарифов по каждой товарной позиции.

• *Режим наибольшего благоприятствования, РНБ (most favored nation regime, MFN)* – любые условия торговли (уровень тарифов и других импортных сборов, таможенные процедуры, внутренние налоги на импорт и пр.), предоставляемые одной страной какой-либо другой стране, должны быть немедленно и безусловно (*immediately and unconditionally*) распространены на все остальные страны. Это важнейший принцип недискриминации в торговле: если страна *A* договорилась сократить пошлину на импорт кофе из страны *B* с 15% до 10%, страна *A* обязана немедленно и безусловно начать применять пошлину в 10% к импорту кофе из всех остальных стран. Исключения из принципа РНБ возможны в трех случаях: для региональных торговых соглашений (снижение или ликвидация тарифов в торговле между странами – членами интеграционной группировки не требует распространения сниженных тарифов на страны, в нее не входящие); для преференциальных торговых соглашений между развитыми и развивающимися странами (например, Общей системы преференций и Соглашений между ЕС и странами Азии, Африки и Тихоокеанского бассейна); нотифицированных в ВТО на основе Уполномочивающей статьи (*Enabling Clause*).

• *Национальный режим (national treatment)* – импортный продукт после уплаты таможенных пошлин и других импортных взносов должен получать такие же условия обращения на внутреннем рынке, что и товары, произведенные внутри страны. После того как товар прошел таможню, все остальные правила и сборы – внутренние налоги, правила торговли, транспортировки, хранения и использования, стандарты, технические нормы, санитарные требования – на аналогичные импортные и национальные товары должны быть одинаковыми. Это важнейший принцип, создающий для импортных товаров такие же условия конкуренции на внутреннем рынке, как и для товаров, произведенных внутри страны.

Четыре принципа имеют существенное макроэкономическое значение. Защита внутреннего рынка с помощью тарифов и запрет на количественные ограничения делают торговый режим более транспарентным, поскольку стоимостной эквивалент адвалорного тарифа легко рассчитать и соответственно оценить его воздействие на объемы импорта конкретного продукта. Связывание тарифов укрепляет предсказуемость торгового режима, поскольку правительство не может в одностороннем порядке повысить тарифы за пределы связанного уровня. РНБ обеспечивает недискриминационное отношение к импорту из отдельной страны на границе. Национальный режим гарантирует, что после того как товар попал на внутренний рынок иностранной страны, к нему не будут применены дискриминационные меры, которые сделают его неконкурентоспособным по сравнению с аналогичными местными товарами.

Схема анализа

Анализ внешнеторговой политики в рамках макроэкономического анализа заключается в выяснении того, какие инструменты внешней торговли наиболее важны для стабильного функционирования экономики в целом. Соответственно, из исчерпывающего списка (табл. 20.1), который покрывает в основном весь инструментарий внешнеторговой политики, необходимо пристально изучить только те меры, которые, во-первых, значимы в стране, чья экономика анализируется, и, во-вторых, оказывают наибольшее воздействие на макроэкономику этой страны. Возможны ситуации, когда та или иная мера не использовалась на протяжении определенного промежутка вре-

мени, а затем была применена. В таких случаях важна не просто картина состояния внешнеторгового режима на сегодняшний день, но и анализ его эволюции во времени.

Представленная схема основана на методологии и классификации, используемой Секретариатом ВТО при подготовке докладов о режиме торговой политики в отдельных странах. Анализ внешнеторговой политики включает анализ торгового режима, мер и практики торговой политики – мер импортной и экспортной политики, внутренних мер, влияющих на торговлю, а также торговой политики, проводимой в отдельных отраслях.

Таблица 20.1. Схема анализа внешнеторговой политики

I. ТОРГОВЫЙ РЕЖИМ	**I. TRADE REGIME**
1. Цели торговой политики	1. Trade policy objectives
a. Общие	a. General
b. Отраслевые	b. Sectoral
2. Институциональная структура	2. Institutional framework
a. Торговля товарами	a. Trade in goods
b. Торговля услугами	b. Trade in services
c. Охрана прав интеллектуальной собственности	c. Protection of intellectual property rights
d. Инвестиции	d. Investment
3. Национальное торговое законодательство	3. Domestic trade-related laws
a. Торговля товарами	a. Trade in goods
b. Торговля услугами	b. Trade in services
c. Охрана прав интеллектуальной собственности	c. Protection of intellectual property rights
d. Инвестиции	d. Investment
4. Международные торговые соглашения	4. International trade policy agreements
a. ВТО	a. WTO
b. Другие многосторонние соглашения	b. Other multilateral agreements
c. Региональные и межрегиональные соглашения	c. Regional and inter-regional trade agreements
d. Двусторонние соглашения	d. Bilateral agreements
e. Преференциальные соглашения	e. Preferential agreements (GSP)
5. Инвестиционные соглашения	5. Investment agreements
a. Многосторонние инвестиционные соглашения	a. Multilateral investment agreements
b. Двусторонние инвестиционные соглашения	b. Bilateral investment agreements
c. Стимулирование и поддержка инвестиций	c. Investment incentives and promotion
d. Зоны свободной торговли	d. Free trade zones
6. Механизм разрешения торговых споров	6. Trade disputes and consultations
a. Споры в рамках ВТО	a. Disputes under the WTO
b. Прочие торговые споры	b. Other trade disputes
II. МЕРЫ И ПРАКТИКА ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ	**II. TRADE POLICY AND PRACTICES BY MEASURE**
1. Меры, непосредственно влияющие на импорт	**1. Measures directly affecting imports**

Продолжение табл. 20.1

a. Содействие торговле i. Таможенные процедуры ii. Регистрация и документация iii. Предотгрузочная инспекция и таможенная очистка iv. Таможенная оценка v. Правила происхождения	a. Trade facilitation i. Customs procedures ii. Registration and documentation iii. Pre-shipment inspection and clearance iv. Customs valuation v. Rules of origin
b. Тарифы и прочие сборы i. Связанные тарифы ii. Применяемы тарифы iii. Тарифные преференции – региональные, двусторонние и односторонние iv. Тарифные квоты v. Сезонные квоты vi. Тарифные уступки и изъятия vii. Прочие налоги и сборы: дополнительный налог на импорт, косвенное налогообложение	b. Tariffs and other charges i. MFN tariff (bindings) ii. Applied tariff iii. Tariff preferences: regional, bilateral, and unilateral iv. Tariff quotas v. Seasonal tariffs vi. Tariff concessions and exemptions vii. Other levies and charges: import surcharges, indirect taxation
c. Нетарифное регулирование и контроль i. Запрет импорта ii. Импортные ограничения iii. Импортное лицензирование iv. Импортные квоты	c. Non-tariff regulation and control i. Import prohibitions ii. Import restrictions iii. Import licensing iv. Import quotas
d. Технические препятствия в торговле i. Технические стандарты ii. Санитарные и фитосанитарные требования iii. Содержание местных компонентов iv. Кампании за бережливость	d. Technical barriers to trade i. Standards and technical regulations ii. Sanitary and phytosanitary requirements iii. Local content requirement iv. Frugality campaigns
e. Чрезвычайные меры i. Антидемпинговые меры ii. Компенсационные меры iii. Предохранительные меры	e. Contingency measures i. Anti-dumping measures ii. Countervailing measures iii. Safeguard measures
f. Государственное участие i. Государственные закупки ii. Государственная торговля	f. State involvement i. Government procurement ii. State tradin
2. Меры, непосредственно влияющие на экспорт	**2. Measures directly affecting exports**
a. Тарифы и прочие сборы i. Пошлины ii. Налоги iii. Сборы	a. Tariffs and other charges i. Duties ii. Taxes iii. Levies
b. Экспортное регулирование и контроль i. Запреты ii. Лицензирование iii. Санкции iv. Ограничение экспорта	b. Export licensing and control i. Prohibitions ii. Licensing iii. Sanctions iv. Export restrictions

Окончание табл. 20.1

c. Содействие экспорту	c. Export assistance
i. Экспортные субсидии	i. Subsidies
ii. Государственная помощь	ii. State aid
iii. Тарифные льготы	iii. Duty concessions
iv. Налоговые льготы	iv. Tax concessions
v. Финансирование/кредитование	v. Export finance/credit
vi. Страхование и гарантирование экспорта	vi. Export insurance and guarantees
d. Государственное вмешательство	d. State involvement
i. Государственная торговля	i. State trading
ii. Зоны экспортного производства	ii. Export processing zones
3. Внутренние меры, влияющие на торговлю	**3. Internal measures affecting trade**
a. Правовой режим	a. Legal regime
b. Налоговый режим	b. Taxation and tax-related assistance
c. Кредитный режим	c. Credit regime
d. Субсидии и другое содействие производству	d. Subsidies and production assistance
e. Содействие исследованиям	e. Assistance for research and development
f. Контроль над ценами	f. Price controls
g. Инвестиционный режим	g. Investment regime and incentives
h. Охрана прав интеллектуальной собственности	h. Protection of intellectual property
i. Государственные компании и приватизация	i. State-owned companies and privatization
j. Политика в области конкуренции	j. Competition policy
k. Политика в области потребления	k. Consumer policy
l. Политика банкротств	l. Bankruptcy policy
m. Государственные закупки	m. Government procurement
III. ОТРАСЛЕВАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА	**III. TRADE POLICIES BY SECTOR**
1. Сельское хозяйство	1. Agricultural
2. Добывающая промышленность и энергетика	2. Mining and energy
3. Обрабатывающая промышленность	3. Manufacturing
4. Услуги	4. Services
a. Туризм	a. Tourism
b. Финансовые услуги	b. Financial services
c. Телекоммуникации	c. Telecommunications
d. Транспорт	d. Transport

Таким образом, национальная торговая политика современного государства обычно строится на четырех ключевых принципах, закрепленных в правилах ВТО: защита национального рынка с помощью тарифов; снижение и связывание (принятие международных правовых обязательств по их не повышению выше согласованного уровня) тарифов; режим наибольшего благоприятствования (любые условия торговли, предоставляемые одной страной какой-либо другой стране, должны быть немедленно и без условий распространены на все остальные страны); национальный режим (импортный продукт после уплаты таможенных пошлин и других импортных взносов должен получать такие же условия обращения на внутреннем рынке, что и товары, произведенные внутри страны). Анализ

торговой политики государства как часть макроэкономического анализа требует освещения институциональных и правовых аспектов торгового режима; детального изучения мер торговой политики, непосредственно влияющих на импорт и экспорт, внутренних мер, влияющих на торговлю, а также торговой политики в ключевых для анализируемой страны отраслях.

Степень рестриктивности торгового режима

В целом анализ торгового режима должен дать ответ на вопрос: до какой степени торговый режим в целом отклоняется от нейтрального, который существовал бы в условиях современной конкуренции, т.е. такого, при котором экспорт и импорт товаров может осуществляться только на основе спроса и предложения, без вмешательства мер торговой политики? Существует множество индексов и показателей степени рестриктивности торгового режима, ни один из которых не является идеальным.

Два индекса используются наиболее часто – индекс нейтральности торгового режима для определения экспортных и импортных мер, на которые правительство делает основной акцент, и индекс рестриктивности торгового режима для определения степени его открытости и межстрановых сравнений.

@ ***Индекс нейтральности торгового режима (trade neutrality index)*** рассчитывается как отношение среднего эффективного уровня защиты импорта ($AERP_{im}$) к среднему эффективному уровню защиты экспорта ($AERP_x$).

$$\eta = \frac{AERP_{im}}{AERP_x}: \qquad 20.1$$

При этом средний уровень защиты (*average effective rate of protection, AERP*) определяется как

$$AERP = \frac{v' - v}{v}, \qquad 20.2$$

где v – добавленная стоимость в экономике в целом в мировых ценах или мировая цена на определенный товар;

v' – добавленная стоимость в экономике в целом во внутренних ценах с учетом тарифов и субсидий или внутренняя цена с учетом тарифов и субсидий на определенный товар.

Если в формуле используется добавленная стоимость в экономике в целом, то результатом расчета является средний эффективный уровень защиты. Если в ней используется внутренняя и мировая цена на определенный товар, то результатом расчета является номинальный уровень защиты этого товара. Соответственно, $\eta > 1$ означает, что импорт более рестриктивен, чем экспорт, страна предпочитает политику замещения импорта и, скорее всего, проводит политику роста за счет экспорта, и это одна из причин того, что импорт растет относительно медленнее экспорта. Напротив, $\eta < 1$ свидетельствует, что экспорт более рестриктивен, чем импорт.

@ ***Индекс рестриктивности торговли (trade restrictiveness index)*** – усредненный показатель степени открытости торгового режима, принимающий во внимание тарифные и нетарифные ограничения и изменяющийся от 1 (наиболее открытый режим) до 15 (наиболее закрытый режим).

Расчет индекса рестриктивности торговли включает три этапа (табл. 20.2):

1. Расчет среднего арифметического значения применяемого тарифа и его классификация по одной из пяти указанных категорий. Иногда рассчитывается средневзвешенный тариф, когда объемы импорта каждого товара являются весами. Использование простого среднего арифметического считается предпочтительнее, поскольку статьи импорта, на которые накладываются особенно высокие пошлины, обычно имеют меньший

Таблица 20.2. Расчет индекса рестриктивности торговли

1. КЛАССИФИКАЦИЯ ТАРИФНЫХ РЕЖИМОВ

	Средний тариф (%)
1 Открытый	0–10
2 Относительно открытый	10–15
3 Умеренный	15–20
4 Относительно рестриктивный	20–25
5 Рестриктивный	более 25

2. КЛАССИФИКАЦИЯ РЕЖИМОВ НЕТАРИФНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

1 Открытый	НТО отсутствуют или составляют менее 1% производства или торговли
2 Умеренный	НТО существенны, покрывают по крайней мере один важный сектор экономики или менее 25% производства или торговли
3 Рестриктивный	НТО покрывают многие сектора или более 25% производства или торговли

3. ИНДЕКС РЕСТРИКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ

Тарифный режим	Режим нетарифных ограничений		
	Открытый	Умеренный	Рестриктивный
	1	2	3
1 Открытый	1	2	3
2 Относительно открытый	2	4	6
3 Умеренный	3	6	9
4 Относительно рестриктивный	4	8	12
5 Рестриктивный	5	10	15

Источник: Trade Liberalization in IMF-Supported Programs. IMF: Washington, 1998. P. 32–35.

вес в общем объеме импорта. Именно на уровень применяемого тарифа, указанный в таможенной документации, смотрят импортеры при принятии решения об импорте товара. Кроме того, расчет средневзвешенного тарифа сопряжен со значительными техническими трудностями и принятием дискреционных решений о том, как учитывать статьи импорта, по которым нет информации, либо о размерах импорта по конкретной статье, либо о тарифах.

2. Классификация режима нетарифных ограничений в одну из трех категорий. Количество категорий меньше, чем количество категорий тарифного режима, поскольку НТО весьма многочисленны и разнообразны и возможно только очень приблизительно оценить их рестриктивный эффект. Рейтинг 1 дается стране, в которой вообще практически нет НТО, рейтинг 3 – стране, где их много. Что именно относить к категории НТО, зависит от целей анализа. Например, включение субсидий производству и экспорту сельскохозяйственной продукции в число НТО превратит торговый режим большинства европейских стран из относительно открытого в весьма рестриктивный.

3. Индекс рестриктивности торгового режима рассчитывается как результат умножения присвоенного стране рей-

тинга рестриктивности тарифного режима на рейтинг ее НТО. Соответственно, наименее рестриктивный торговый режим в целом получает индекс 1, тогда как наиболее рестриктивный торговый режим – индекс 15.

Цель расчета индекса рестриктивности – обеспечить сравнимость торгового режима между странами. В рамках одной страны он может быть использован в целях мониторинга воздействия мер по либерализации торгового режима на состояние торгового баланса и счета текущих операций в целом. Однако числовое значение индекса ни в коем случае не должно рассматриваться как окончательный диагноз, поставленный торговому режиму страны. Напротив, это не более чем отправная точка для последующего, более глубокого анализа.

ТОРГОВЫЙ РЕЖИМ

Цели торговой политики

Цели торговой политики могут быть оформлены законодательно и закреплены в конституции, национальных законах и других правовых актах либо формально сформулированы членами правительств в официальных выступлениях, статьях, заявлениях и т.п. Нередко цели внешнеторговой политики являются частью более широких макроэкономических задач, преследуемых правительством. В ряде стран цели внешнеторговой политики подразделяются на общие, преследуемые страной и обществом в целом, и отраслевые, решаемые в отдельных ключевых отраслях производства.

Развернутая формулировка цели внешнеторговой политики предполагает улучшение жизненного уровня населения путем создания либерального торгового режима, в котором национальные производители могли бы свободно конкурировать с иностранными поставщиками. В зависимости от того, экономика какой страны анализируется, цели внешнеторговой политики также могут включать:

- Улучшение доступа национальных товаров на международные рынки, снижение протекционистских барьеров, упрощение таможенных процедур, создание режима, благоприятного для справедливой конкуренции.
- Выполнение обязательств, принятых в рамках ВТО, региональных интеграционных группировок, преференциальных и других многосторонних и двусторонних торговых соглашений.
- Развитие экспортного потенциала страны в целом, отдельных предприятий и регионов, ускорение на этой основе экономического роста и сокращение уровня бедности и повышение уровня занятости.
- Завершение перехода к рыночной экономике, интеграция в мировой рынок на региональном и многостороннем уровнях.

Институциональная структура

Институциональная структура внешней торговли включает механизм принятия решений по вопросам внешнеторговой политики, государственные организации, отвечающие за проведение этой политики в жизнь, и прочие организации, которым государство поручило содействовать внешней торговле, систему национального законодательства, регулирующего внешнюю торговлю.

В процессе анализа торгового режима страны после того как установлено, какие цели преследует правительство данной страны в своей внешнеторговой политике, необходимо выяснить, какие органы

занимаются практическим осуществлением этой политики. Институциональная структура сильно отличается от страны к стране. Обычно в структуру входят правительство и его органы в лице министерства (внешней) торговли. Существенная роль в формулировании и исполнении внешнеторговой политики принадлежит также министерствам иностранных дел, финансов, экономики, энергетики и сельского хозяйства. Немаловажную роль могут играть государственные исследовательские центры, а также советы предпринимателей, торгово-промышленные палаты, объединения производителей и другие негосударственные организации.

Главным документом, регулирующим внешнюю торговлю в любой стране, является конституция или документ, ее заменяющий. Во многих странах существует также в той или иной форме закон о внешней торговле. Но в некоторых крупных странах (Япония, Бразилия) такого закона нет. Отдельные аспекты внешнеторгового режима, однако, регулируются многими сотнями законов и подзаконных актов. В Корее, например, таковых около 800. Наиболее типичные законы, которые содержат положения, касающиеся внешней торговли, – закон о таможенном тарифе, о банках и банковской деятельности, о валютном регулировании, о правах интеллектуальной собственности, о стандартах и стандартизации, о промышленном развитии, о сельском хозяйстве и др. Поэтому при анализе необходимо сконцентрироваться только на регулировании и механизме принятия решений по ключевым для данной страны аспектам торгового режима или по режиму экспорта и импорта отдельных, наиболее значимых с макроэкономической точки зрения товаров или товарных групп.

Также необходимо установить взаимозависимость национального законодательства и правил ВТО. В некоторых странах по конституции соглашения ВТО имеют статут, равный внутренним законам, – споры по ним могут решаться национальными судами. В других странах национальное законодательство имеет приоритет над обязательствами страны по международным соглашениям. В ряде стран, напротив, положения международных соглашений, в том числе Соглашений ВТО, имеют приоритет над национальным законодательством. Правовая конфигурация, относящаяся к внешней торговле и международным торговым соглашениям, существующая в анализируемой стране, должна быть выстроена перед тем, как переходить к анализу деталей торговой политики. Кроме того, необходимо установить, какими судами и в каком порядке разбираются торговые споры.

Важной частью законодательной базы, непосредственно касающейся внешней торговли, является инвестиционный режим. Наиболее существенны для анализа следующие аспекты инвестиционного законодательства и практики: как регулируются иностранные инвестиции – существует ли специальный закон об иностранных инвестициях; каковы максимально разрешенные масштабы иностранного участия в собственности национальных компаний; в каких правовых формах могут создаваться иностранные компании; каков минимально допустимый объем иностранных инвестиций в один проект; какие сектора открыты и какие закрыты для иностранных инвестиций; предоставляется ли иностранным инвестициям национальный режим, не дискриминируют ли двусторонние инвестиционные соглашения, имеющиеся у каждой страны, партнеров из третьих стран; насколько эффективно функционируют соглашения об избежании двойного налогообложения; в чем заключаются льготы и прочие поощрительные меры, предоставляемые иностранным инвесторам; в каких секторах и за счет каких источников предоставляются льготы, каково их влияние на бюджет; как охраняются права иностранных инвесторов; каковы условия

торговли продукцией, произведенной на предприятия с иностранными инвестициями; является ли страна членом Международного агентства по гарантиям инвестиций (*Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA*) и Международного центра по урегулированию инвестиционных споров (*International Center for Settlement of Investment Disputes, ICSID*).

Международные торговые соглашения

Масштабы и глубина участия страны в международных торговых соглашениях – важная характеристика ее торгового режима. Анализ обязательств, который на данном уровне носит описательный характер, необходимо осуществлять на четырех уровнях: участия страны в международных торговых соглашениях (ВТО и прочие); многосторонних торговых соглашениях (региональных интеграционных соглашениях) двусторонних торговых соглашениях и преференциальных торговых соглашениях. Обязательства по каждому из них не должны противоречить друг другу и сочетаться с обязательствами стран в рамках ВТО.

Членство в ВТО

• *Сроки эффективного членства*. При анализе необходимо установить, является ли страна членом ВТО изначально, т.е. вступила ли она в эту организацию до ее создания (первоначальные члены – *original members*) или была принята позже (присоединившиеся члены – *acceded members*). Все страны ВТО в соответствии с правилом «единства обязательств» (*single undertaking*) приняли на себя обязательства по всем международным соглашениям Уругвайского раунда. Однако обязательства стран, вступивших в ВТО после ее создания, могут несколько отличаться – обычно быть более широкими – от обязательств первоначальных членов ВТО, поскольку по правилам ВТО новые члены вступают в эту организацию на условиях, согласованных между существующими членами.

• *Статус страны в ВТО*. С точки зрения широты охвата обязательствами в рамках ВТО страны делятся на три большие группы – развитые, развивающиеся и наименее развитые страны. Определения или списка каждой из групп стран не существует. Наименее развитыми считаются 49 стран, включенных в список ООН, поддерживаемый в ЮНКТАД. Статус страны в ВТО как развивающейся страны возникает либо в силу того, что она сама себя так определяет (*self-designation*), и используется преимущественно теми странами, которые (и это было формально признано другими) таковыми себя считали в ранние периоды существования ГАТТ, либо является результатом переговоров между действительными членами ВТО и вступающей страной. Вопрос классификации важен, поскольку от него зависит масштаб обязательств, которые страна должна выполнять в рамках ВТО. Развивающиеся страны, например, пользуются многочисленными изъятиями из существующих правил и переходными периодами и могут не выполнять многие обязательства. Наименее развитые страны зачастую вообще освобождались от выполнения некоторых обязательств.

• *Уровень участия в ВТО*. С точки зрения макроэкономического анализа особый интерес представляют переговорные предложения (*negotiating proposals*), выдвигаемые анализируемой страной, которые показывают, какие именно правила международной торговли в той или иной ее области данная страна хотела бы видеть закрепленными в договорах ВТО. Важным источником информации о торговом режиме являются также нотификации торговых мер в ВТО, которые должны обновляться ежегодно или производиться после существенных изменений в торговой политике в той или иной области. Важным показателем степени уча-

стия в ВТО и зачастую соблюдения установленных норм является присутствие представителей страны на заседаниях органов ВТО. Примерно треть стран-членов не участвует регулярно в заседаниях рабочих органах ВТО, а многие, особенно наименее развитые страны, просто не имеют представительства в Женеве для сколько-нибудь осмысленного участия в работе ВТО.

Членство в преференциальных торговых соглашениях

Преференциальные торговые соглашения носят обычно региональный или двусторонний характер и отличаются разным уровнем вовлеченности стран-членов в процесс сотрудничества. Точное количество таких соглашений неизвестно: более 200 из них были нотифицированы членами в ВТО, порядка 150 продолжают действовать, порядка 60% из них заключено между европейскими странами.

@ ***Преференциальные торговые соглашения (preferential trade arrangements)*** – многосторонние или двусторонние соглашения, в рамках которых участвующие страны соглашаются предоставлять друг другу торговый режим более благоприятный, чем они получали бы на основе правил ВТО.

Такие соглашения являются отступлением от главного правила ВТО – принципа РНБ и немедленного и безусловного распространения торгового режима, предоставленного одному члену ВТО, на всех других членов. По правилам ВТО преференциальные торговые соглашения разрешены, если они укладываются в одну из нижеследующих категорий:

- *Таможенный союз и зона свободной торговли*. По условиям статьи XXIV ГАТТ-94 преференциальные торговые соглашения разрешены, если они нотифицированы в ВТО; соответствуют понятию таможенного союза (*customs union*) – соглашения, устраняющего взаимные торговые барьеры и вводящего общий таможенный тариф в отношении третьих стран, или зоны свободной торговли (*free trade zone*) – соглашения, устраняющего взаимные торговые барьеры, причем страны продолжают использовать свои национальные тарифы в отношении третьих стран; не дискриминируют третьи страны; соответствуют еще ряду условий этой статьи. Наиболее типичным примером соглашений о свободе торговли являются соглашения между ЕС и другими, чаще всего европейскими, странами. Только шесть таможенных союзов были нотифицированы в ВТО – Европейский Союз, Меркосур, КАРИКОМ, КАКМ[1], соглашения между Чехией и Словакией и между ЕС и Турцией, Кипром и Мальтой.

- *Уполномочивающая статья (enabling clause)*[2] – достигнутое в результате Токийского раунда соглашение, разрешающее членам ВТО принимать меры в пользу развивающихся стран без обязательства распространять их на другие страны. Положения этой статьи распространяются на преференции, предоставляемые в рамках глобальной системы торговых преференций (*global system of trade of preferences*), специального и дифференцированного подхода (*special and differential treatment*) в рамках ГАТТ; преференциальных соглашений между наименее развитыми странами; общей системы преференций (*general system of preferences*) – торговых преференций в пользу наименее развитых стран на основе национальных систем преференций, которые существуют во многих развитых странах.

- *Экономическая интеграция (economic integration)* – статья V ГАТС, которая уста-

[1] Southern Common Market, Caribbean Community and Common Market, Central American Common Market.

[2] Differential and more favorable treatment, reciprocity and fuller participation of developing countries, Decision of 28 November 1979.

навливает правила заключения преференциальных торговых соглашений в области торговли услугами для развитых и развивающихся стран. Примерами соглашений, нотифицированных как экономическая интеграция в области услуг, могут служить сам ЕС и соглашения между ЕС и некоторыми восточноевропейскими странами.

- *Изъятия (waiver)* – предоставляемое $^3/_4$ голосов членов ВТО члену, который предоставил соответствующий запрос, право не выполнять определенные обязательства по ВТО в течение года. Если преференциальное соглашение не подпадает ни под одну из перечисленных выше категорий, участвующие в нем члены ВТО должны запросить у других членов изъятие для этого соглашения из-под статей ВТО, регулирующих правила преференциальных соглашений. Такие изъятия пересматриваются ежегодно. Наиболее типичным примером преференциального соглашения было соглашение между ЕС и группой африканских стран и стран Карибского моря и бассейна Тихого океана (*EC-Group of African, Caribbean and Pacific States, ACP*).

С точки зрения макроэкономического анализа изучение участия страны в системе преференциальных торговых соглашений важно в силу нескольких причин. Во-первых, развивающаяся страна может получать от своих торговых партнеров для своего экспорта режим торговли, значительно более благоприятный, чем следует из обычных правил ВТО. Необходимо установить, какая часть торговли подпадает под действие различного рода национальных преференциальных схем развитых стран, используются ли страной полностью преимущества, предоставляемые в их рамках, не противоречат ли условия преференциальных соглашений друг другу и правилам ВТО и не осложняют ли они экспорт ключевых для данной страны товаров.

Во-вторых, преференциальные соглашения могут быть частью более общего пакета экономических мер, которые требуются от данной страны ее торговыми партнерами и нередко в значительной степени определяют характер и направление макроэкономических реформ. Наиболее типичным примером являются соглашения между ЕС и странами, желающими присоединиться к этой организации. Такие соглашения помимо свободы торговли содержат либо являются частью более общего пакета соглашений о мерах в экономической сфере, которые страна, желающая стать членом ЕС, должна предпринять.

В-третьих, важно установить, предоставляет ли сама страна преференциальный режим импорта важных с макроэкономической точки зрения товаров каких-либо других стран, либо в рамках глобальной системы торговых преференций, либо в рамках национальной системы преференций. Особенно важно определить, не носят ли преференции в отношении одних стран характер дискриминации в отношении других торговых партнеров, которые ими не пользуются. Также важно оценить, какой режим собственной торговли наиболее выгоден для экономики стран – на основе системы преференций или на базе общепринятых норм ВТО.

Наконец, участие в преференциальных соглашениях может иметь большую административную нагрузку для страны и ее бюджета. Многие преференциальные соглашения имеют свои правила определения происхождения продуктов, санитарной и технической экспертизы, требуют выполнения множества специфических административных формальностей и, соответственно, персонала, занимающегося этими вопросами. Для многих развивающихся стран раздутая таким образом бюрократия ложится непосильным бременем на бюджет, что может иметь серьезные макроэкономические последствия.

Таким образом, анализ торгового режима должен начинаться с изучения его общих институционально-правовых аспектов: официально провозглашенных или подразумеваемых целей торговой политики, их соответствия задачам макроэкономической политики в целом; основных правовых документов, регулирующих ключевые параметры торговой политики, их соответствия принятым страной обязательствам по международным соглашениям, прежде всего в рамках ВТО; национальных государственных и негосударственных органов, которым в данной стране поручено проведение внешнеторговой политики. Особое внимание на этом этапе анализа должно уделяться масштабам и условиям участия страны в ВТО (сроки эффективного членства, статус страны в ВТО, уровень участия в ВТО) и преференциальных торговых соглашениях, условия которых нередко представляют собой изъятие из правил ВТО. Использование таких изъятий, хотя в большинстве случаев и нежелательных с макроэкономической точки зрения, тем не менее возможно с международно-правовой точки зрения, если они соответствуют правилам о преференциальных соглашениях, установленных в ВТО.

ИМПОРТНЫЕ МЕРЫ

Содействие торговле

Анализ импортного режима должен включать обзор мер неэкономического характера, которые могут препятствовать торговле. Практически в любой стране существует большое количество процедур и формальностей, которые импортер должен выполнить перед тем, как импортные товары попадут на внутренний рынок. Значительная часть из них носит чисто бюрократический характер и требует упрощения путем принятия организационных мер. Меры экономического характера, которые можно предпринять для ускорения торговли, объединены в понятие «содействие торговле».

@ ***Содействие торговле (trade facilitation)*** – упрощение и гармонизация международных торговых процедур – действий, практики и формальностей, связанных со сбором, обработкой и распространением данных, необходимых для перемещения товаров в международной торговле.

При анализе состояния дел в области содействия торговле обычно рассматриваются пять ее аспектов: требования к экспортерам и импортерам о регистрации и документации; эффективность таможенных процедур; применение соглашений ВТО о предотгрузочной инспекции, таможенной оценке и правилах происхождения.

В целом это все меры неэкономического характера, направленные на облегчение международных потоков товаров путем упрощения и устранения таможенных и иных бюрократических препятствий. Проблема содействия торговле стала особенно острой в последние десятилетия. Задержки товаров на границах, сложные требования по заполнению документов, растянутые таможенные процедуры, несопоставимость национальных практик в отдельных странах – все это приводит к издержкам на перевоз товаров через границу, сопоставимым с затратами на таможенные тарифы. Более того, многие пограничные процедуры не регулируются международными правилами, а зачастую и внутренними законами, что создает возможность для злоупотреблений.

Правилами ВТО регулируются только следующие аспекты содействия торговле: свобода транзита, таможенная стоимость, сборы при импорте и экспорте, публика-

ция торгового регулирования (ГАТТ-47, ст. V, VII, VIII и X соответственно), импортное лицензирование, предотгрузочная инспекция, правила происхождения, технические барьеры для торговли, применение санитарных и фитосанитарных мер. Эти аспекты мало-мальски унифицированы в странах – членах ВТО, тогда как все остальные регулируются зачастую несовпадающими национальными правилами и процедурами. Наличие соглашения ВТО в той или иной области содействия торговле само по себе еще не гарантирует унифицированного использования согласованных правил. Например, применение соглашения о таможенной стоимости в большинстве стран имеет свои особенности, зачастую сводящие на нет его преимущества.

Регистрация и документация (*registration and documentation*) – требования о заполнении форм и предоставлении документов для осуществления внешнеторговой операции.

Средняя внешнеторговая сделка требует оформления примерно 60 документов, форма и содержание большинства из которых не стандартизированы и сильно отличаются от страны к стране. Несмотря на то, что каждый из документов имеет различное предназначение, примерно 80% содержащейся в них информации совпадает. Требования о регистрации и заполнении многочисленных документов повышают стоимость таможенных процедур на четверть и значительно затягивают таможенную очистку. При этом эффективность многочисленных регистраций и документов в борьбе с таможенными нарушениями далеко не очевидна.

При отсутствии согласованных мировых правил анализ требований к регистрации и документации должен ответить на вопрос, до какой степени существующие требования способствуют торговле и что необходимо сделать, чтобы повысить их эффективность. Особое внимание необходимо уделить следующим моментам:

- Возможности использования одного документа для предоставления властям всей необходимой информации об экспортной или импортной операции, включая введение единого экспортно-импортного документа со странами – основными торговыми партнерами. Примером единого документа может служить документ, используемый для таможенных процедур в ЕС.

- Степени унификации существующих документов и их соответствию стандартам торговых документов, разработанным в ООН (*UN Layout Key for Trade Documents*), и использованию стандартных определений, кодов и сообщений.

- Использованию электронных средств регистрации и предоставления документов, принятия и обработки платежей, степени компьютеризации таможенных процедур в целом.

- Уровню транспарентности регулирования таможенных процедур: наличию информационных центров на таможенных пунктах и квалифицированного персонала, публикации таможенного регулирования и его своевременности, публикации ставок всех таможенных сборов.

В целом анализ в этой части содействия торговле должен фокусироваться на возможности сокращения документарных требований, и особенно тех процедур по регистрации и заполнению документов, которые необходимо выполнять непосредственно на таможне. Контроль должен основываться на простой таможенной процедуре и послетаможенном аудите экспортеров и импортеров.

Таможенные процедуры (*customs procedures*) – мероприятия по проведению товара через таможенную границу, таможенная очистка товара.

Таможенные процедуры, так же как и документы, не унифицированы, и их общепринятых стандартов не существует. Это сильно осложняет международную

торговлю. При анализе состояния таможенных процедур и их воздействия на торговлю особого внимания заслуживают следующие аспекты:

- Осуществляются ли все таможенные процедуры в одном месте и одним уполномоченным на это государственным органом; возможно ли проведение таможенной очистки за пределами таможенного поста, например на складе экспортера.

- Существует ли методология разделения международных грузов на грузы с высокой и низкой степенями риска нарушения таможенных правил и применяются ли упрощенные и полные таможенные процедуры в каждом конкретном случае.

- Используются ли контроль за каждой партией груза непосредственно на границе или контроль, основанный на последующем аудите торговой документации; возможно ли использование «зеленого коридора» с минимальными таможенными требованиями для экспортеров и импортеров с установленной положительной репутацией.

- Насколько гибки правила уплаты пошлин и других таможенных сборов: возможен ли платеж авансом, электронным переводом и другими современными средствами платежа.

Предотгрузочная инспекция (pre-shipment inspection, PSI) – проверка количества, качества, цены, валютно-финансовых условий и таможенной классификации товаров специально назначенными фирмами перед отгрузкой товаров за рубеж. Такая проверка может осуществляться как по требованию импортирующей стороны, так и в соответствии с законами экспортирующей стороны. Развитые страны используют предотгрузочную инспекцию редко, тогда как во многих развивающихся странах такая инспекция проводится таможенными властями. Основным объектом контроля является соответствие стоимости экспортируемого товара стоимости, заявленной в декларации, поскольку занижение экспортной стоимости является традиционным способом нелегального перевода капитала за рубеж. Правила предотгрузочной инспекции регулируются Соглашением ВТО о предотгрузочной инспекции. Все страны, использующие предотгрузочную инспекцию, должны своевременно публиковать ее правила. В случае возникновения споров жюри из трех членов, образуемое ВТО, принимает окончательное решение.

Таможенная стоимость (*customs valuation*) – согласованные в рамках ВТО методы определения цены импортного товара, с которой берутся импортные пошлины. Соглашение ВТО о применении статьи VII ГАТТ устанавливает правила таможенной оценки, в особенности проверки того, что представленная импортером декларация включает правильную импортную цену. Это позволяет избежать злоупотреблений с занижением импортной цены и, следовательно, размера импортных пошлин, обычно рассчитываемых как процент от этой цены. Основной принцип таможенной оценки импортного товара заключается в том, что заявляемая в импортной декларации цена должна соответствовать транзакционной цене – цене, уплаченной за товар при продаже его на экспорт. Фрахт, упаковка, комиссионные, стоимость услуг, предоставленных продавцом покупателю бесплатно, могут включаться в таможенную стоимость. Если существует подозрение, что заявленная таможенная стоимость не соответствует транзакционной цене, таможенные органы могут сами определить таможенную стоимость товара путем последовательного использования пяти методов – по стоимости идентичных (*identical*) товаров, стоимости схожих (*similar*) товаров, импортной цене идентичных или схожих товаров за минусом

согласованного перечня издержек, рассчитанной стоимости или, если применение одного из перечисленных методов невозможно, таможенные органы вправе оценить таможенную стоимость товара на базе разумного суждения.

Правила происхождения (*rules of origin*) — законы и административные акты, используемые для определения страны происхождения товара, т.е. страны, где товар был произведен или подвергся существенной переработке. Необходимость устанавливать страну происхождения товара вытекает из того, что торговый режим, применяемый практически каждой страной к ее торговым партерам, различен. Если бы все страны применяли друг к другу РНБ, потребность в установлении страны происхождения товара отпала бы. На практике, поскольку не все страны являются членами ВТО, РНБ не применяется к странам-нечленам. Более того, существуют преференциальные тарифные схемы, которые позволяют импорт товаров по сниженным пошлинам или вообще беспошлинно, если они происходят из страны, пользующейся преференциями. Страной происхождения считается та страна, где товар был полностью произведен. Если он проходил переработку в нескольких странах, страной происхождения считается та из них, где он был видоизменен настолько, что сделало необходимым его переклассификацию в другой раздел национального таможенного тарифа таможенной номенклатуры, где существенная часть стоимости была добавлена или где была применена производственная процедура, давшая товару его текущие характеристики.

Некоторые страны различают:

- *Непреференциальные правила происхождения (non-preferential rules of origin)* — правила определения страны происхождения товара, применяемые к странам, с которыми отсутствуют соглашения о торговых преференциях.
- *Преференциальные правила происхождения (preferential rules of origin)* — правила определения страны происхождения товара, применяемые к странам, с которыми имеются соглашения о торговых преференциях или которым предоставлены преференции в соответствии с внутренним законодательством.

Соглашение ВТО о правилах происхождения применяется далеко не всеми странами. Более того, многие страны — члены ВТО его не применяют, получив отсрочку от выполнения этого соглашения от других членов, или применяют его не полностью. Например, в Европе многие страны применяют правила происхождения, действующие в ЕС, которые, в свою очередь, гармонизированы, но не во всем с правилами ВТО. Многие региональные торговые группировки, особенно в Латинской Америке, имеют свои правила для определения страны происхождения товара. Опять-таки эти правила должны быть гармонизированы с правилами ВТО для тех стран, которые являются членами ВТО, но на практике это не всегда так (*пример 20.1*).

Тарифы и прочие сборы

По правилам ВТО международная торговля должна регулироваться преимущественно с помощью тарифов. В целях анализа все специфические тарифы, выраженные как налог определенной величины независимо от стоимости товара, должны быть переведены в адвалорные тарифы, выраженные как процент от цены импортируемого товара. Такая конвертация зачастую представляет значительную сложность в силу различий в единицах измерений специфических тарифов.

@ ***Связанные тарифы (bound tariffs)*** — уровень импортных тарифов, который страны ВТО обязались не превышать во взаимной торговле.

Пример 20.1. Бразилия: меры содействия торговле

Таможенные процедуры. Все внешнеторговые операции – таможенная очистка, импортное лицензирование и регистрация валютной выручки – должны осуществляться через интегрированную внешнеторговую систему. Таможенная очистка осуществляется через четыре канала: зеленый (автоматическая очистка на базе полного комплекта документов), желтый (очистка на основе проверки данных о товаре в таможенной декларации), красный (очистка на основе физического контроля соответствия товара документам) и серый (очистка на основе физического контроля и предварительной проверки таможенной стоимости). По данным таможенных властей Бразилии, 70% импорта очищается через зеленый канал, 20% – через желтый, 8% – через красный и 2% – через серый. Критерий, на базе которого власти принимают решение, по какой процедуре осуществлять таможенную очистку, основан на соблюдении импортером таможенных правил в прошлом, страны происхождения товара (особое внимание уделяется странам с льготным налоговым режимом) и импортного режима для данного товара. До выполнения импортных формальностей импортер может оставить товар на таможенном складе на период до одного года с последующим возможным продлением еще на два года за 0–15% стоимости товара.

Регистрация и документация. Компании и отдельные лица, занимающиеся внешнеторговой деятельностью, должны быть зарегистрированы в едином Регистре импортеров и экспортеров в Секретариате внешней торговли. Для импорта товара необходимо предоставить следующие документы: импортную декларацию, импортную лицензию, коммерческий счет, счет-проформу (содержащий данные о цене фоб, цене за единицу товара, валовый и чистый вес, расходы на фрахт, страховку и прочие сопутствующие расходы и полную стоимость сиф). Для товаров, предназначенных для торговых выставок и ярмарок, предусмотрена упрощенная форма документов. Для импорта напитков, воспламеняющихся веществ, самолетов, оружия, химикатов и кормов требуются дополнительные документы.

Предотгрузочная инспекция. В Бразилии предотгрузочная инспекция требуется только при импорте некоторых видов продуктов животного и сельскохозяйственного происхождения. Все положения соглашения ВТО о предотгрузочной инспекции включены в бразильское законодательство.

Таможенная стоимость. При определении таможенной стоимости товара применяется Соглашение ВТО о таможенной стоимости. Таможенной стоимостью считается цена сделки. Если цена сделки неизвестна, применяется последовательно каждый из пяти методов оценки. Минимальные цены для целей таможенной оценки не используются. Практически таможенная стоимость проверяется только в 2% случаев, при таможенной очистке через серый канал. Если существует подозрение, что таможенная стоимость занижена, то товар может быть выпущен за пределы таможни только при предоставлении письменной гарантии оплаты разницы в таможенных пошлинах, если позже будет установлено, что таможенная стоимость была занижена.

Правила происхождения. В Бразилии нет закона о непреференциальных правилах происхождения товара. Преференциальные правила происхождения применяются только к товарам, произведенным в странах – членах региональных латиноамериканских торговых соглашений. Правила происхождения основаны на условиях соответствующего соглашения ВТО и требуют соответствия критерию существенной трансформации (переработки) продукта. Если установить соблюдение этого критерия не удается, товар считается происходящим из страны, из которой он импортируется, если стоимость сиф компонентов, добавленных к этому товару из третьих стран, не превышает 40% его стоимости фоб.

Уровень связанного тарифа для каждой страны свой и является результатом многосторонних торговых переговоров с ее торговыми партнерами. Развитые страны связали свои тарифы на уровне применяемых тарифов, а многие развивающиеся страны – на уровне несколько более высоком, чем реально применяемые тарифы, оставив тем самым себе некоторую свободу маневра. По правилам ВТО, изменить связанные тарифы возможно, но только на основе открытия новых переговоров с заинтересованными странами, которые могут потребовать компенсации за сокращение объемов торговли. При анализе связанных тарифов с точки зрения их воздействия на внешнеторговую политику необходимо обращать внимание на следующее:

• *Уровень связанных тарифов (level of bound tariffs)*. В качестве отправной точки анализа связанных тарифов можно использовать данные об их среднем уровне, зафиксированном в результате Уругвайского раунда, которые будут продолжать действовать до тех пор, пока страны не договорятся об очередном многостороннем снижении тарифов. Средний арифметический уровень связанных тарифов для всех стран и всех отраслей составляет 7%. Однако его уровень сильно колеблется по отраслям – 6% для промышленных товаров, 12% – для текстиля и одежды и 32% – для сельскохозяйственных товаров. Средний уровень связанных тарифов на промышленные товары составляет около 7% в развитых и 26% – в развивающихся странах. Важно определить, в каких отраслях уровень связанных тарифов превышает средний для данной страны, что может служить хорошим индикатором политики правительства по поддержке определенных отраслей. В развитых странах это обычно текстиль, одежда, кожа, обувь, рыба и транспортное оборудование. В европейских странах это также сельскохозяйственные продукты. Уровень связанных тарифов на сельскохозяйственную продукцию практически во всех странах выше, чем на промышленные товары, – примерно в 4 раза в развитых и в 2–3 раза – в развивающихся странах.

• *Доля связанных тарифов (share of bound tariff lines)*. Показывает степень покрытия связанными тарифами всех тарифных линий. По правилам ВТО, 100% тарифов на сельскохозяйственную продукцию должны быть связанными. Большинство развитых стран также связали около 100% своих тарифов на промышленные товары. Уровень покрытия связанными тарифами всех тарифных линий в развивающихся странах сильно варьируется – от 0,1% тарифных линий в Камеруне до 100% в Габоне. В целом в наименее развитых странах степень связанности тарифов очень низкая.

• *Доля тарифов, связанных на нулевом уровне (share of bound duty-free tariff lines)*. Япония и Норвегия связали почти половину своих импортных тарифов на нулевом уровне, т.е. разрешен беспошлинный ввоз товаров.

• *Дисперсия связанных тарифов (bound tariffs dispersion)*. Рассчитываемая отдельно для сельскохозяйственных и промышленных товаров, дисперсия может пониматься как простой разброс значений между нулевым и максимальным уровнями, а также как статистическая величина, измеряемая коэффициентом вариации – как стандартное отклонение, деленное на среднюю величину тарифа.

@ ***Применяемые тарифы (applied tariffs)*** – тарифы, реально накладываемые таможенными властями на импортные товары.

По результатам Уругвайского раунда страны ВТО согласились снизить свои применяемые тарифы к 2000 г. – развитые страны на 40%, развивающиеся – на 30%. Для каждой страны масштабы снижения свои и записаны в ее програм-

ме обязательств (*schedule of commitments*), принятой в рамках ВТО. Особые различия в масштабах и сроках снижения тарифов существуют между развитыми, развивающимися и наименее развитыми странами и между промышленными товарами, сельскохозяйственными товарами, текстилем и одеждой. Единой матрицы, позволяющей видеть все обязательства страны по снижению тарифов во всех секторах, не существует. Некоторые страны добились предоставления более длительных переходных периодов по отдельным соглашениям, некоторые просто не выполнили своих обязательств перед ВТО, чаще всего в силу ограниченных институциональных возможностей и отсутствия необходимых ресурсов и технической помощи. Поэтому прагматический подход к анализу применяемых тарифов, их соответствия правилам ВТО, и, в конечном счете, воздействия на макроэкономическое положение страны можен основываться на нескольких базовых шагах:

1. Использовании статистики об изменяемых тарифах (из национальных статистических органов, Интегрированной базы данных ВТО – WTO Integrated Database или ЮНКТАД TRAINS-Trade Analysis and Information System). Следует, однако, быть готовым к тому, что данные из национальных статистических или таможенных органов могут не существовать в электронной форме, а данные международных организаций могут быть устаревшими. Перед началом анализа статистики неплохо убедиться у властей страны (хотя бы по ключевым товарам), что полученные данные о применяемых тарифах соответствуют действительности, поскольку нередко тарифы меняются исполнительными органами, что не отражается своевременно в официальных публикациях.

2. Определении, к какой группе стран – развитой, развивающейся, наименее развитой, переходной или включенной в определенный список – относится в рамках ВТО страна, чья экономика анализируется. В ВТО, в отличие от других международных организаций и статистических публикаций, эта классификация далеко не очевидна, поскольку она основана на собственном выборе (*self-selection*) стран или является результатом переговорного процесса при вступлении стран в ВТО. Более того, ряд соглашений в приложениях содержат списки стран, к которым применяются специальные условия.

3. Разделении всех товарных позиций страны как минимум на три группы – промышленные товары, текстиль и одежда, сельскохозяйственные товары. Затем на определении соответствия динамики применяемых тарифов в каждой из трех групп обязательствам, принятым страной в рамках ВТО, сравнении динамики последних лет с динамикой близких стран или стран, испытывающих сопоставимые макроэкономические проблемы. При анализе необходимо обратить внимание на эволюцию следующих статистических характеристик применяемых тарифов в течение последних 5–10 лет, обычно в разбивке на сельскохозяйственные и несельскохозяйственные товары.

Результат анализа применяемого тарифа должен, как минимум, содержать информацию и ее оценку автором по следующим позициям:

- Количество линий таможенного тарифа и количество используемых тарифных ставок. Первых обычно насчитывается от 5 тыс. в развивающихся до 10 тыс. – в развитых странах. Количество используемых ставок – от 5 в наиболее простых тарифах до примерно 50 в наиболее усложненных. Считается, что чем меньше количество ставок, тем транспарентнее тариф и проще его применять. Иногда тарифные ставки агрегируют в тарифные рубрики 0, 0–5, 6–10, 11–15, 16–20, 21–30, 31–40, 41–50, 50+ процентов. На их базе полезно составить график частотного распределения тарифов, чтобы

наглядно продемонстрировать, какая из тарифных рубрик используется чаще, обычно это 16–20% для развивающихся стран и 6–10% для развитых стран.

• Уровень применяемых тарифов *(level of applied tariffs)* – минимальный (чаще всего, 0%), максимальный (например, 400%), средний (скажем, 22%) и тарифный разброс отдельно для сельскохозяйственных (12–360%) и промышленных (4–24%) товаров. Чтобы составить предварительное представление о масштабах уклонения от уплаты пошлин, можно рассчитать имплицитную тарифную ставку (*implicit tariff rate*) как доходы от тарифов, деленные на размеры импорта, и сравнить ее со средней статистической тарифной ставкой. Также важно определить, имеются ли в тарифной структуре пики и эскалация.

• Тарифные пики *(tariff picks)* определяются по-разному в зависимости от страны: это может быть любой тариф размером более 15%; тариф, более чем в три раза выше среднего тарифа для группы стран, выбранных для сравнения, обычно развитых стран; тариф, более чем в три раза превышающий средний уровень тарифов данной страны.

• Тарифная эскалация *(tariff escalation)* – изменение уровня тарифов по мере роста степени обработки товара – устанавливается обычно на примере отдельных товарных групп на уровне двузначного кода Стандартной торговой классификации. Товары в одной группе (например, древесина и деревопродукты) подразделяются на товары, находящиеся на первой стадии обработки, полуобработанные товары и полностью обработанные товары. Тарифная эскалация может быть позитивной (тарифы растут по мере роста степени обработки), негативной (тарифы падают по мере роста степени обработки) и смешанной (тарифы растут или падают в зависимости от степени детализации определения товара). Смешанная эскалация обычно свидетельствует о нечеткости политики правительства в области торговли определенным товаром.

• *Тарифная дисперсия (tariff dispertion)*, вычисляемая как стандартное отклонение или коэффициент вариации. Считается, что чем меньше дисперсия, тем проще управлять тарифной системой. Уменьшающийся со временем коэффициент дисперсии тем самым свидетельствует о положительной тенденции. Например, в 2000 г. стандартное отклонение тарифов США составляло 13,1%, а коэффициент вариации – 2,38. В Уганде – соответственно 5,4% и 0,6.

• Разрыв между применяемым и связанным тарифом (*gap between applied and bound tariffs*). Основных причин возникновения таких разрывов две. Это возможно при подходе к связанным тарифам как к потолочным тарифам и, соответственно, связывании их на уровне, превышающем уровень реально применяемых тарифов. Либо при одностороннем дальнейшем сокращении тарифов, ранее связанных на уровне реально применяемых тарифов. Разрыв в среднем по всем странам составляет 3 процентных пункта для промышленных товаров (7% – средний связанный тариф по сравнению с 4% применяемого) и 7 процентных пункта для сельскохозяйственных товаров (32% – средний связанный тариф по сравнению с 25% применяемого). Значительный разрыв между связанным и применяемым тарифом может свидетельствовать о потенциальной недостаточной стабильности тарифной структуры страны, поскольку она может увеличить свои тарифы в одностороннем порядке, не нарушая правил ВТО, что может повлиять на ее макроэкономическую ситуацию и на положение ее партнеров. В некоторых странах применяемый тариф по отдельным позициям может быть выше связанного; это является нарушением правил ВТО. Такие позиции надо выявить, проверить правильность данных с властями и определить причины

нарушений. Нередко они могут свидетельствовать о макроэкономических перекосах в отраслях, которые правительство вынуждено защищать тарифом даже в нарушение своих международных обязательств.

• Доля каждого типа тарифов – специфических, адвалорных и сложных – в общем числе тарифных позиций. Сложные тарифы (*compound tariffs*), состоящие одновременно из специфических и адвалорных, и специфические тарифы должны быть пересчитаны в адвалорные по приемлемой методологии, которая может различаться от страны к стране.

@ ***Тарифные преференции (tariff preferences)*** – сниженный тариф, который отдельные страны могут предоставлять друг другу без обязательства распространить такой же тариф на все третьи страны в соответствии с принципом режима наибольшего благоприятствования.

Снижение тарифов или их полная отмена для определенных, но не для всех стран возможны по правилам ВТО только в трех случаях: когда развитые страны предоставляют развивающимся странам более благоприятный торговый режим в рамках национальной общей системы преференций (*generalized system of preferences*), осуществляемой индивидуально многими развитыми странами в пользу наименее развитых стран; когда страна является членом региональной интеграционной группировки и предоставляет преференциальный тарифный режим другим ее членам; на основе Уполномочивающей статьи (*enabling clause*) – достигнутого в результате Токийского раунда соглашения, разрешающего членам ВТО принимать меры в пользу развивающихся стран без обязательства распространять их на другие страны. Во всех странах основанием предоставления тарифных преференций является наличие сертификата, свидетельствующего о происхождении товара в стране, которой предоставляются такие преференции.

Сложность анализа тарифных преференций заключается в том, что многие из них, особенно предоставляемые развивающимися странами друг другу, не зарегистрированы в ВТО; каждая из них, в зависимости от того, является ли она региональной, двусторонней или односторонней, имеет свою структуру; каждая предусматривает исключения из правил при наступлении определенных условий (например, прекращение действия, если установлено нарушение правил интеллектуальной собственности страной-бенефициантом), истечении определенного срока или для определенных стран. Списки стран-бенефициантов нередко меняются в зависимости от политических и иных предпочтений стран, предоставляющих преференции.

@ ***Тарифные квоты (tariff quotas)*** – применение сокращенного тарифа (*in-quota tariff*) или его полная отмена в отношении определенного количества (квот) импортного товара; за пределами квоты применяется обычная ставка тарифа (*out-of-quota tariff*).

Многие, но не все страны используют тарифные квоты. Их примером может быть разрешение правительства Гватемалы импортировать в 2000 г. 33 тыс. т риса при уплате тарифа в 6% и любое количество сверх этого объема при уплате тарифа в 36%. Япония использует тарифные квоты при импорте порядка 20 сельскохозяйственных и ряда промышленных продуктов. Средний внутриквотный тариф составляет 18,9%, тогда как внеквотный – 111,7%. На практике тарифные квоты бывают чаще всего сельскохозяйственными (*agricultural tariff quotas*), которые исторически возникли на базе соглашений ВТО о тарификации торговли сельхозпродуктами, и автономными (*autonomous tariff quotas*), применяемыми некоторыми странами для концессионного

ввоза сырья, полуфабрикатов, запчастей. Обычно правительство может открывать и закрывать тарифные квоты по своему усмотрению. Заполняются они на основе аукциона или живой очереди (*first-come, first-serve basis*). Некоторые страны – приоритетные торговые партнеры могут получать гарантированную долю импорта по квоте. Например, в 2000 г. Австралия гарантированно имела 57,6% тарифной квоты США на импорт говядины, Новая Зеландия – 32,5%, Япония – 0,03%.

Подробный анализ тарифных квот важен особенно в том случае, если они используются при импорте макроэкономически важных товаров, если различия внутриквотного и внеквотного тарифа существенны, если они существенно влияют на общие размеры импорта или носят дискриминационный характер в отношении иностранных поставщиков. Важным показателем макроэкономической роли тарифных квот является степень их заполняемости (*fill-in rate*). Заполняемость тарифных квот на импорт сельхозпродукции в развитые страны обычно близка к 100%, что может свидетельствовать о возможном выполнении тарифными квотами роли количественных ограничений на торговлю определенным продуктом. Например, в США тарифные квоты на импорт молочных продуктов, сахара, мандаринов и орехов практически всегда заполняются полностью, что практически отрезает поставщиков, не попавших в квоту, от американского рынка, поскольку внеквотные пошлины запретительно высоки. В то же время некоторые тарифные квоты, хотя и открываются правительством, могут быть вообще не использованы, что является хорошим индикатором состояния рынка в соответствующей области.

@ ***Сезонные тарифы (seasonal tariffs)*** – тарифы, повышаемые в периоды достаточного предложения и снижаемые в периоды недостаточного предложения национальных сельскохозяйственных продуктов.

Сезонные тарифы возможны в соответствии с правилами ВТО. Они устанавливаются обычно как надбавка или скидка с базовой ставки тарифа. Применяемый тариф с сезонной надбавкой не должен превышать уровень связанного тарифа.

@ ***Тарифные уступки и изъятия (tariff concessions and exemptions)*** – сокращение таможенных пошлин для отдельных отраслей промышленности, регионов и типов продуктов.

Тарифные концессии могут проявляться в разрешении отсроченной уплаты таможенных пошлин при импорте определенных продуктов или ее уплате по частям в течение нескольких лет, использовании национальной валюты для оплаты и т.п. В Корее, например, такие тарифные концессии предоставляются импортерам машин и оборудования, строительных материалов, при импорте товаров центральным правительством, импорте медицинских препаратов и товаров, импортируемых малыми и средними предприятиями. Тарифными изъятиями считаются скидки с нормального тарифа для определенных видов товаров или их полная отмена. В той же Корее, например, оборудование для производства самолетов имеет 80% скидки с обычного тарифа для оборудования; товары, используемые в научных исследованиях, имеют 80–90% скидки; товары для контроля за окружающей средой – 50% скидки.

При анализе важно установить причины, по которым предоставляются тарифные изъятия и концессии, и их масштаб. Тарифные изъятия и концессии не должны использоваться как средство обхода официального тарифа. Объем импорта, использующий концессии и изъятия, не должен превышать 1%. Наличие изъятий обычно усложняет тариф, делает его менее транспарентным и создает возмож-

ность для злоупотреблений. Для определения масштаба изъятий можно рассчитать имплицитную среднюю тарифную ставку. Потенциально все концессии и изъятия должны быть устранены, а для преференциального ввоза экономически значимых товаров должны использоваться сниженные связанные тарифы.

@ ***Прочие налоги и сборы (other duties and charges)*** – сборы, накладываемые на импорт, в дополнение к таможенным пошлинам.

• *Импортная доплата (import surcharge)* – временно вводимые дополнительные сборы на импорт в дополнение к регулярным импортным пошлинам.

По правилам ВТО, введение дополнительной импортной доплаты возможно, только если сумма применяемого тарифа и импортной доплаты не превышает уровень связанного тарифа. Импортные доплаты являются мерой, основанной на цене (*price-based measure*), а не количественным ограничением и поэтому приемлемы по правилам ВТО. Тем не менее, введение импортной доплаты, которая обычно объясняется правительством как временная мера, необходимая для пополнения доходов бюджета или защиты определенной отрасли, должно быть нотифицировано в Комитет ВТО по ограничениям платежного баланса. Комитет затем периодически проверяет необходимость поддержания импортной доплаты и контролирует ее ликвидацию в соответствии с согласованным со страной графиком.

• *Косвенные налоги (indirect taxes)*. Во многих странах импорт алкогольных напитков и табачных изделий, автомобилей и нефтепродуктов облагается НДС и акцизами по ставкам, аналогичным действующим на внутреннем рынке.

Если НДС облагаются продукты, произведенные внутри страны, и все импортные товары на цену сиф плюс импортная пошлина по одной и той же ставке, то считается, что косвенные налоги не направлены на ограничение импорта. Если отдельные национальные или импортные товары произведены в странах, пользующихся преференциями, изъяты из-под НДС, тогда как такие же товары, ввозимые из стран, не имеющих преференций, им облагаются, НДС начинает выполнять роль дополнительного тарифа, реально сокращая торговлю. Важно также учитывать, что иностранные экспортеры нередко получают возврат НДС, уплаченного на различных стадиях производства экспортного товара, а местные производители аналогичных товаров не могут вернуть НДС. В результате импортные товары оказываются, при прочих равных условиях, конкурентоспособнее местных. Акциз также может использоваться как средство дискриминации импорта, если он налагается на импортные товары, но не на аналогичные товары, привезенные внутри страны.

• *Другие сборы (other charges)* – дополнительные сборы с импортеров, повышающие цену импорта.

Во многих, особенно развивающихся, странах, где налоги на импорт являются наиболее надежным источником государственных доходов, введены многочисленные дополнительные сборы с импортеров. Внешне некрупные, они в сумме, тем не менее, могут составлять значительное финансовое бремя для импортера или экспортера и тем самым затруднять торговлю. В их число входят административные, комиссионные сборы, складские платежи, платежи в пользу таможенных, портовых, пограничных служб, взносы, направленные профсоюзам, на охрану окружающей среды, платежи за бланки документов, за обработку документов, за проведение таможенной инспекции и пр.

Анализ прочих налогов и сборов на импорт должен установить, в каких –

чисто фискальных или протекционистских – целях введены дополнительные налоги на импорт; связаны ли прочие налоги и сборы в рамках ВТО; соответствует ли их уровень уровню, зафиксированному в списках обязательств. Для выяснения реального воздействия прочих налогов и сборов на импорт необходимо установить механизм их взимания – чаще всего НДС накладывается на импортную стоимость товара, включая все импортные пошлины, портовые и прочие сборы и акциз; акциз обычно касается розничной цены товара (импортная цена плюс тариф) без НДС.

Однако практика может отличаться от страны к стране.

Анализ тарифов и прочих сборов необходимо завершить расчетом эффективного уровня тарифной защиты (*effective rate of tariff protection*) как суммы всех пошлин, налогов и прочих сборов, налагаемых на ключевые для экономического развития товары. Такой расчет может представлять значительную сложность, поскольку налоговая база для каждого вида сборов может быть различна. Проще всего подготовить такой расчет совместно с сотрудниками таможенных органов, которые лучше представляют механизм и последовательность взыскания сборов с каждого товара. Расчет эффективного уровня тарифной защиты необходим для того, чтобы составить мнение о его общем уровне и ответить на основной вопрос: способствует ли тарифная политика экономическому росту или препятствует ему? Числового значения оптимального уровня тарифной защиты не существует, он будет разным от страны к стране и должен устанавливаться на основе суждения. Уровень таможенной защиты, кажущийся недостаточным и наносящий ущерб молодым отраслям в одной стране, может быть чрезмерным и затрудняющим международную конкуренцию и тормозящим тем самым развитие традиционных отраслей в другой стране (*пример 20.2*).

Пример 20.2. Япония: тарифы и прочие сборы

Таможенный тариф. По состоянию на 2000 г. таможенный тариф Японии включал 9029 позиций на уровне 9 знаков Гармонизированной системы. Тариф состоит из трех колонок таможенных пошлин – установленные законом применяемые тарифы; связанные тарифы и преференциальные тарифы. При этом применяемые тарифы состоят из постоянных и временных ставок. Последние не имеют срока истечения действия и продлеваются из года в год. К импорту из стран – членов ВТО применяется низшая из применяемых (постоянная или временная) и связанных ставок.

Связанные тарифы. Япония связала в рамках ВТО 98,9% всех тарифных линий; 37,1% тарифных линий связаны на нулевом уровне; простой средний связанный тариф составляет 6,6% и не менялся в последние годы. Только 1,1% (99 тарифных линий) не имеют связанных тарифов. Япония решила не связывать свои тарифы на такие важные товары, как продукция рыболовства, некоторые продукты деревообработки и нефть. Связанные тарифы превосходят используемые только на некоторые сельскохозяйственные и пищевые товары, алкоголь, табак, химические и нефтепродукты.

Применяемый тариф. Средний применяемый тариф составляет 6,5%. Таким образом связанный тариф практически совпадает с применяемым, что обеспечивает высокую степень предсказуемости японской тарифной политики. Правда, разброс тарифов весьма высок: применяемый тариф на сельхозпродукты составляет 17%, на промышленные товары – 3,9%. Количество тарифных пиков, определенных как тариф, превосходящий средний в три раза, составляет 5,9% всех тарифных линий

Окончание примера 20.2

и сократилось после 1998 г. на 1 процентный пункт. Стандартное отклонение тарифа составило 24,8%, а коэффициент вариации возрос соответственно с 1,4 до 3,8. Примерно 37% тарифных линий имеют нулевой тариф, и ожидается, что эта доля возрастет до 41% после того, как Япония выполнит все условия соглашений Уругвайского раунда. Примерно 7% тарифных линий имеют не адвалорные тарифные ставки, которые включают составные ставки (*compound rates*) – адвалорные и специфические, альтернативные ставки (*alternate duties*) – специфические или адвалорные, в зависимости от того, какая выше; дифференцированные ставки (*differentiated rates*) – специфические ставки, изменяющиеся в зависимости от разницы между стандартной импортной ценой, устанавливаемой властями, и действительной импортной ценой; скользящие ставки (*sliding duties*) – специфическая ставка тарифа на цену импорта до определенного уровня; после того как импорт превзошел этот уровень, ставка тарифа прогрессивно сокращается и доходит до нуля.

Тарифные квоты. Они применяются для 20 групп сельскохозяйственных товаров и возникли как обязательство в рамках соглашения ВТО по сельскому хозяйству тарифицировать количественные импортные ограничения. Все внутриквотные тарифы адвалорные. Средняя величина внутриквотного тарифа составляет 18,9%, тогда как соответствующий средний внеквотный тариф равен 111,7% и играет явную протекционистскую роль. Механизм распределения квот не вполне прозрачен. Власти заявляют, что он основан на исторических тенденциях импорта конкретного сельскохозяйственного товара.

Тарифная эскалация. Наблюдается в области тарифов на импортируемые продукты питания, текстиль, химические товары и кожаные изделия.

Тарифные уступки и изъятия. Предоставляются при импорте товаров для дипломатов, для реэкспорта и реимпорта, на сырье для производства экспортных товаров, на импорт помощи в случае стихийных бедствий, на самолеты и их части. Япония также предоставляет односторонние тарифные преференции наименее развитым странам и другим развивающимся странам, которые запросили преференциальный статус. Япония пересматривает характеристики, необходимые для получения преференций, ежегодно и исключает или включает страны в преференциальный список.

Прочие налоги и сборы. Ставка налога на добавленную стоимость и акцизный налог на импортируемые алкоголь, табак, бензин и автомобили аналогичны ставкам товаров, произведенных в Японии. Налогооблагаемой базой для НДС является импортная стоимость плюс таможенные пошлины и акцизный налог. Тем самым налоговая система не является дискриминационной в отношении импортных товаров.

Нетарифное регулирование и контроль

Хотя по правилам ВТО импорт должен регулироваться преимущественно с помощью тарифов, нетарифное регулирование и контроль продолжают оставаться важными мерами, применяемыми к импорту во многих странах. Только часть из них – такие как импортное лицензирование – подпадает под правила ВТО. Остальные регулируются национальным законодательством и двусторонними соглашениями. Однако нетарифное регулирование не должно быть основным способом регулирования торговли и не должно быть дискриминационным – оно должно распространяться одинаково на всех торговых партнеров.

@ ***Запреты на импорт (import prohibitions)*** – перечень товаров, установлен-

ный в законодательстве, импорт которых не разрешается.

Запреты на импорт могут вводиться и поддерживаться по соображениям национальной безопасности, санитарных и фитосанитарных требований, соображениям морали, защиты окружающей среды или в соответствии с решениями международных органов, например ООН, и международными соглашениями. В последнем случае запрет импорта приобретает форму импортных санкций (*import sanctions*). Например, в соответствии с резолюциями ООН.

Типичный список товаров, импорт которых запрещен, обычно включает дистилляторы для перегонки спирта; денатурированный, этиловый и ментоловый алкоголь; яды и наркотики; публикации, противоречащие нормам общественной морали. Список товаров, запрещенных к импорту, обычно является частью национального закона о таможенном тарифе или вводится резолюцией исполнительных органов власти. Запрещенные товары могут быть конфискованы на границе, или власти могут возвратить их по месту отправки за счет импортера. Списки товаров, запрещенных к импорту, различаются от страны к стране и могут включать запрет на импорт зараженных туш животных, попугаев и опасных видов вооружений, бренди, виски и рома, если они не хранились в деревянной таре в течение трех лет до момента импорта (Гана), изображения иностранных валют (Бруней, в целях борьбы с фальшивомонетчиками), товары, не имеющие четкого указания страны происхождения (Гватемала).

Макроэкономически подробный анализ импортных запретов имеет смысл только в случае, если они затрагивают значительную часть импорта, вводятся и отменяются спорадически и, возможно, используются как средство дискриминации отдельных стран или для защиты определенных внутренних отраслей. В ряде стран запрет на импорт может отрицательно влиять на развитие конкурентоспособности национальных отраслей промышленности, как это было в Корее, поддерживавшей в конце 1990-х гг. запрет на импорт кинокамер, керамики, посуды и часов из Японии в безуспешной попытке сбалансировать торговлю с этой страной. В целях транспарентности импортный запрет должен вводиться в качестве отрицательного списка (*negative list*) – исключительного перечня товарных позиций в соответствии с Гармонизированной системой, импорт которых запрещен.

@ ***Импортный контроль (import control)*** – импорт определенных товаров по разрешению и под непосредственным контролем государственных органов с целью обеспечения соблюдения определенных правил импорта, но не его ограничения.

Стандартный набор товаров, импорт которых разрешен под государственным контролем, включает медикаменты, химикаты, мясные продукты, оружие и боеприпасы, игровые автоматы, телекоммуникационное оборудование, радиоактивные материалы, семена, подержанные автомобили и запчасти. В некоторых странах под импортные ограничения и контроль попадают такие конвенциональные товары, как сахар, соль, древесина, что обычно означает попытку государственных властей поддержать цены на эти товары, которые производятся также внутри страны. Импорт товаров, которые подпадают под импортные ограничения, осуществляется на основе разрешений на импорт (*import permit*). В отличие от импортного лицензирования, задача импортного контроля заключается в обеспечении соблюдения импортерами правил импорта. Разрешение на импорт выдается обычно отраслевым министерством, импортная лицензия – министерством торговли.

@ ***Импортное лицензирование (import licensing)*** – административная процедура, требующая предоставления заявления или другого документа в дополнение

к документам, предоставляемых для таможенных целей, в соответствующий административный орган как условие разрешения импорта товара.

Правила импортного лицензирования регулируются Соглашением ВТО об импортном лицензировании, соблюдение которого обязательно для всех членов ВТО. Введение новых правил и изменение в существующих правилах импортного лицензирования должно быть нотифицировано правительством страны в ВТО по установленной форме в течение 60 дней со дня публикации. Импортные лицензии обычно вводятся как средство ограничения импорта по тем же соображениям, что и запрет импорта. Иногда в числе дополнительных причин введения лицензирования называются религиозные соображения, ценовая стабильность, обеспечение стабильности поставок, защита национального культурного наследия.

• *Автоматическое импортное лицензирование (automatic import licensing)* – выдача лицензий в любом случае, если соблюдены правила подачи заявления. Используется для сбора статистической и иной информации об импорте определенного продукта. Такая лицензия должна выдаваться немедленно при предоставлении заявления, но в любом случае не позже 10 дней. Автоматические лицензии должны быть заменены более подходящими административными процедурами.

• *Неавтоматическое импортное лицензирование (non-automatic import licensing)* – выдача лицензий, которые не подпадают под определение автоматических лицензий. Используется для администрирования количественных ограничений на торговлю, разрешенных по правилам ВТО. Неавтоматические лицензии должны выдаваться в течение не более 30 дней со дня подачи заявления, не оказывать ограничивающего воздействия на импорт других товаров. Государственные органы, выдающие лицензии, не должны подвергать дискриминации различные компании, подавшие заявление на получение лицензии. Причины отказа должны быть четко сформулированы заявителю. В некоторых странах публикуется позитивный список (*positive list*) импортных товаров и операций, для осуществления которых требуется получение неавтоматической импортной лицензии (Бразилия).

Режим лицензирования импорта важен для макроэкономического анализа, если он является необходимым инструментом регулирования импорта в анализируемой стране, если механизм лицензирования настолько усложнен, что становится серьезным препятствием на пути импорта, и если процедуры выдачи лицензий недостаточно транспарентны и оставляют место для различного рода злоупотреблений.

@ ***Импортные квоты (import quotas)*** – ограничения, налагаемые импортирующей стороной, на объем или стоимость импорта определенного товара.

Импортные квоты как разновидность количественных ограничений возможны по правилам ВТО, перечисленным в статье XIII ГАТТ: размеры квот должны быть фиксированы и объявлены публично и заблаговременно. Квоты обычно устанавливаются на год и распределяются между потенциальными поставщиками в соответствии с установленной в данной стране процедурой. Эта процедура должна быть транспарентной и конкурентной. В некоторых странах импортные квоты устанавливаются только для частных, но не государственных импортеров. Квота, не выбранная в течение текущего года, обычно не должна переноситься на следующий год. Власти выдают импортеру, получившему право на импорт товара по квоте, сертификат установленного образца, подтверждающий это право и действительный в течение времени действия квоты.

Экономическую обоснованность квот можно перепроверить на базе данных о внутреннем потреблении, производстве и импорте товара, в отношении импорта которого вводится квота, и его цен. Размер квоты может считаться оправданным, если он равняется или больше разности потребления и внутреннего производства данного товара. В Японии, например, так рассчитывают размер квоты на импорт рыбы. Если правительство ставит задачу сохранить внутренние цены на импортируемый по квоте товар для поддержания национальных производителей, размер квоты устанавливается как точная разность внутреннего производства и потребления за прошлый год или за несколько прошлых лет, увеличенная на средний прогнозируемый темп роста каждого из показателей в следующем году.

Технические барьеры в торговле

Технические препятствия для импорта могут возникать в результате существования различных стандартов, санитарных и иных технических регулирований и требований в отдельных странах, а также длительных и сложных национальных процедур по оценке соответствия (*conformity assessment*) импортных товаров национальным стандартам и иным техническим требованиям. Технические требования могут быть серьезным препятствием на пути импорта, сильно его ограничивать или даже полностью блокировать, поскольку затраты на приведение экспортного продукта в соответствие с техническими требованиям страны-импортера – на перевод стандартов, приглашение экспертов для разъяснения их деталей, перестройку производственных мощностей, оплату оценки соответствия – могут быть запретительными для производителя и экспортера. Во избежание этого страны ВТО подписали Соглашение о технических барьерах в торговле (ТБТ – *Agreement on Technical Barriers to Trade, TBTs*). Поэтому, в особенности если страна не является членом ВТО или не следует жестко требованиям соглашения, возможно, что технические препятствия оказывают серьезное воздействие на импорт и тем самым важны с макроэкономической точки зрения. Соответствие техническим и санитарным нормам является условием импорта товаров, поэтому технические препятствия в торговле относятся к числу характеристик импортного режима.

@ Технические нормы и стандарты (technical regulations and standards) – документы, регламентирующие технические характеристики (размер, форму, дизайн, функции и пр.), которым должен соответствовать товар как условие разрешения его к продаже.

По правилам ВТО различие между техническими нормами и стандартами заключается в том, что требование о соответствии техническим нормам является обязательным – если товар им не соответствует, его не разрешают к продаже. Соответствие стандартам – дело обычно добровольное: товар, не соответствующий стандартам, может быть разрешен к продаже, но потребитель может отказаться покупать его, если, например, стандарт розетки не соответствует стандарту штепселя. Основные принципы Соглашения ВТО по ТБТ: технические барьеры не должны использоваться как препятствие в торговле, они должны применяться одинаково к аналогичным товарам из всех стран (принцип недискриминации) и к национальным и импортным товарам (принцип национального режима); должны быть по возможности гармонизированы на основе международных стандартов; согласование стандартов может быть заменено соглашением об эквивалентности – технические нормы могут быть различны, но тем не менее обеспечивать достижение одной и той же цели; взаимное признание оценки соответствия техническим нормам и стандартам.

Хорошим показателем возможного воздействия технических норм и стандартов на торговлю является тренд в принятии новых стандартов в данной стране, особенно количество принятых международных стандартов и национальных стандартов, основанных на международных, но с модификациями, отражающими национальные особенности. Обычно принятие новых стандартов нотифицируется странами в Международную организацию по стандартизации (*International Organization for Standardization, ISO*), откуда можно получить информацию о соответствии новых национальных стандартов международным. Другим показателем может быть факт принятия или непринятия органами по стандартизации данной страны Кодекса ВТО, касающегося лучшей практики в подготовке, принятии и применении стандартов (*Code of good Practice for the Preparation, Adoption and Application of Standards*), который является приложением к Соглашению о технических барьерах в торговле. Что касается уровня взаимного признания стандартов и технических норм, то хорошим показателем может служить количество соглашений, подписанных соответствующей национальной организацией по стандартизации с аналогичными организациями в других странах. Если такие соглашения включают всех основных торговых партнеров данной страны, то технические нормы и стандарты, скорее всего, не будут макроэкономически важным препятствием на пути импорта.

@ Маркировка и упаковка (labeling, marking, and packaging) – надпись или наклейка с надписью, содержащая название, описание и другую информацию, размещаемые на товаре или его упаковке.

Правила маркировки и упаковки не регулируются напрямую ВТО, хотя в ряде соглашений подчеркивается, что они не должны быть препятствием в торговле. В Бразилии, например, национальное законодательство требует, чтобы маркировка содержала достоверную, ясную, точную и легко читаемую информацию о таких чертах товара, как его количество, качество, состав, цена, гарантии, срок годности, происхождение и риски для здоровья и безопасности покупателя. Причем вся эта информация должна излагаться на португальском языке, а все измерения должны быть метрическими. Аналогичные требования к маркировке предъявляет большинство стран, и они не считаются излишне затрудняющими торговлю.

@ Санитарные и фитосанитарные требования (sanitary and phytosanitary measures) – мероприятия, направленные на охрану здоровья людей, растений и животных от зараженных импортных товаров.

Для членов ВТО применение таких требований к импортируемым товарам регулируется Соглашением о санитарных и фитосанитарных (относящихся к растениям) мерах, которое устанавливает следующие базовые правила: каждая страна может разрабатывать и применять свои санитарные стандарты, которые должны быть научно обоснованы; ограничения на импорт по санитарным соображениям должны вводиться только для целей защиты жизни и здоровья людей, животных и растений; такие ограничения должны применяться одинаково ко всем странам, из которых могут поставляться зараженные продукты; для разработки национальных санитарных стандартов рекомендуется использовать существующие международные стандарты. Это соглашение дополняет условия соглашения о технических барьерах в торговле.

Существенный макроэкономический эффект может возникнуть, только если санитарные требования сильно отличаются от международных и если национальная процедура оценки соответствия сильно усложнена и является весьма дорогой.

Все страны, вводящие ограничения на импорт по санитарным соображениям, имеющие или принимающие новые требования о соответствии импортируемых товаров национальным санитарным нормам, должны опубликовать соответствующие нормы и нотифицировать их существование в ВТО, предоставить копии текстов по запросу членов и быть готовыми ответить письменно на вопросы, которые могут возникнуть. Тексты уведомлений и последующее обсуждение санитарных норм в рамках Комитета ВТО по санитарным и фитосанитарным мерам могут служить хорошим показателем того, насколько такие меры ограничивают торговлю. Обычно санитарные меры, которые сильно ограничивают импорт и могут иметь серьезные макроэкономические последствия, вызывают наибольшее количество письменных вопросов, длительные дискуссии и могут привести к возбуждению дела против страны, их введшей, в рамках механизма ВТО по урегулированию споров (*dispute settlement mechanism*).

@ ***Требование о содержании местных компонентов (local content requirements)*** – правительственные меры, устанавливающие минимальный размер компонентов, произведенных внутри страны, которые должны быть включены в товар.

Минимальный размер содержания местных компонентов может быть установлен по весу, объему, стоимости. Требованием о содержании местных компонентов может также считаться предоставление экспортного финансирования или налоговых льгот местным компаниям, которые включают в свои продукты местные компоненты на определенном уровне от добавленной стоимости. Требование о содержании местных компонентов противоречит условиям Соглашения ВТО об инвестиционных мерах, связанных с торговлей (*Agreement on Trade-Related Investment Measures*), и в принципе должно быть устранено во всех странах ВТО.

@ ***Кампании за бережливость (frugality campaigns)*** – пропагандистские мероприятия, призывающие потребителей воздерживаться от приобретения иностранных товаров.

Такие кампании не запрещены напрямую правилами ВТО и могут оказывать существенное влияние на размеры импорта. Например, в разгар финансового кризиса правительство может начать кампанию за бережливость: граждан призывают ограничить потребление, особенно иностранных предметов роскоши (автомобилей, косметики, модной одежды, напитков, сигарет), и увеличить сбережения. Правительство может отрицать свое участие в такой кампании. Тем не менее в ее результате продажи иностранных товаров могут сократиться настолько, что правительство стран-экспортеров может быть вынуждено оказать давление на правительство страны, проводящей кампании за бережливость.

Чрезвычайные меры

В случае рыночных колебаний и некорректного применения правил международной торговли правила ВТО предусматривают возможность принятия в этом случае трех типов мер чрезвычайной торговой защиты: антидемпинговых мер в случае демпинга, компенсационных мер в случае субсидий и предохранительных мер в случае резкого роста импорта. Применение каждого типа мер требует обоснования в соответствии со строго регламентированными процедурами.

@ ***Чрезвычайные меры (contingency measures)*** – возможные по правилам ВТО меры торговой защиты, которые могут вводиться для нейтрализации воздействия демпинга, дотаций и резкого роста импорта, которые наносят урон внутреннему рынку.

Демпингом считается продажа товара на экспорт по цене ниже, чем та цена,

по которой он продается на внутреннем рынке экспортирующей страны. Цена внутреннего рынка считается репрезентативной, если продажи на внутреннем рынке составляют более 5% экспорта товара в импортирующую страну. Дотацией считается финансовая выплата правительства производителю или экспортеру определенного продукта, позволяющая экспортировать его по более низким ценам. Наконец, резким считается такой рост импорта определенного продукта в результате снижения и импортных тарифов, и принятия других мер по либерализации, который наносит или угрожает нанести урон местным производителям таких же продуктов.

@ ***Антидемпинговые меры (antidumping measures)*** – импортные пошлины, сверх обычных таможенных пошлин, которые могут накладываться на импорт конкретного товара в случае, если факт его демпинга доказан в соответствии с правилами ВТО.

Процедуры, связанные с определением случая демпинга, регулируются Соглашением ВТО по применении ст. VI ГАТТ, так называемым Антидемпинговым соглашением (*Agreement on Implementation of Article VI of the* GATT 1994 г. – *The Anti-Dumping Agreement*). В соответствии с ним страны могут вводить антидемпинговые меры, только если было установлено, что демпинг действительно имеет место, что национальные предприятия, выпускающие товары, аналогичные импортным, несут материальный ущерб и что между демпингом и ущербом существует причинная (казуальная) связь. Соглашение описывает в деталях, как должна определяться обычная стоимость товара и его экспортная стоимость; методологию их сравнения, включая вопросы конвертации валют; расчет демпинговой маржи (*dumping margin*); определения понятий «такой же продукт», «внутренняя промышленность», «ущерб»; описывает методы анализа ценового и количественного воздействия демпинга на внутренние отрасли, а также методологию установления казуальной связи между демпингом и наносимым ущербом.

@ ***Компенсационные меры (countervailing measures)*** – импортные пошлины сверх обычных таможенных пошлин, которые могут накладываться на импорт конкретного товара в случае, если факт его субсидирования доказан в соответствии с правилами ВТО.

Использование компенсационных мер регулируется Соглашением ВТО о субсидиях и компенсационных мерах (*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, SCM Agreement*). Как в случае других чрезвычайных мер, использование компенсационных мер требует подтверждения того, что субсидированный экспорт действительно имеет место, что наносится ущерб внутренним отраслям промышленности и что существует казуальная связь между субсидированным экспортом и ущербом.

@ ***Предохранительные меры (safeguards)*** – временные меры, нацеленные на сокращение импорта определенного продукта для того, чтобы позволить внутренним отраслям приспособиться к непредвиденному росту его импорта, который наносит или может нанести серьезный ущерб национальному производству этого продукта.

Такие меры могут иметь форму приостановки действия того или иного обязательства, принятого в рамках ВТО, временного введения количественных импортных ограничений или повышения импортной пошлины сверх связанного уровня.

Применение предохранительных мер регулируется для стран – членов ВТО Соглашением ВТО о предохранительных мерах (*Agreement on Safeguards, SG Agreement*). В отличие от антидемпинговых и компен-

сационных мер, которые применяются против импорта конкретного продукта из конкретной страны, предохранительные меры должны применяться на базе РНБ к импорту из всех стран, постепенно сокращаться и отменяться, и применяющая их страна должна платить компенсацию странам, чей экспорт затрагивается такими мерами. Соглашение о предохранительных мерах устранило возможность применения двусторонних «добровольных ограничений экспорта» (*bilateral voluntary export restraints*), «соглашений об упорядочении сбыта» (*orderly marketing agreements*) и прочих мер, ограничивающих импорт, но не регулируемых многосторонними торговыми правилами.

@ ***Специальные предохранительные меры (special safeguards)*** – разновидность предохранительных мер, применяемых к торговле сельскохозяйственными продуктами в соответствии с Соглашением ВТО по сельскому хозяйству, которое разрешает странам-импортерам накладывать тарифы, превышающие связанные, если объем импорта определенного продукта превышает определенный триггер-объем (*trigger level*) или цена падает ниже определенной триггер-цены (*trigger-price*).

С точки зрения анализа экономики чрезвычайные меры торговой политики важны, если их использование носит систематический характер и возможно, что они используются как средство скрытого протекционизма для защиты слабых отраслей, а не как средство борьбы с нечестной конкуренцией. Анализ чрезвычайных мер торговой защиты можно проводить по следующей схеме: наличие в стране законодательства, регулирующего применение каждой из трех мер торговой защиты, и степень его соответствия правилам ВТО; динамика количества расследований по вопросам демпинга и субсидий и резкого роста импорта и, соответственно, динамика применения антидемпинговых, компенсационных и предохранительных мер; отрасли анализируемой страны, в наибольшей степени затронутые такими мерами; страны – торговые партнеры, против которых применяются защитные меры; динамика и существо споров в рамках механизма ВТО по урегулированию споров по вопросам защитных мер; количество отозванных жалоб на применение таких мер и количество защитных мер, реально применяемых; соблюдение правил ВТО в использовании защитных мер; наличие соглашений, заставляющих «добровольно» ограничивать экспорт в анализируемую страну, обычно под угрозой применения ею защитных мер; механизм пересмотра и истечения срока действия защитных мер. Описания защитных мер, как и других мер торговой политики, обычно представляет собой «фотографию» на определенную дату.

Государственное участие

Определение правил государственного участия в международной торговле важно, поскольку государство в своих действиях обычно руководствуется целями иными, чем частные предприятия. Считается, что задача частного предприятия состоит в максимизации прибыли, получаемой от торговли, тогда как задачи государства чаще всего иные – обеспечение минимального уровня снабжения внутреннего рынка, поддержание цен на наиболее важные товары, получение доходов в бюджет и пр. Поэтому для того, чтобы частные предприятия, с одной стороны, и государство и государственные предприятия, с другой, могли конкурировать в международной торговле на равных, ВТО устанавливает специальные правила функционирования государства и государственных предприятий. Наиболее типичными формами участия государства в международной торговле являются государственные закупки, государственная торговля, создание резервных запасов и соглашения о взаимозачетах.

@ Государственные закупки (public procurement) – приобретение товаров правительством и контролируемыми им агентствами для собственного потребления.

Государственные закупки исключены из сферы регулирования правилами ВТО, относящимися к торговле товарами и услугами. Они регулируются Многосторонним соглашением ВТО о государственных закупках (*Agreement on Government procurement*), которое является многосторонним (*plurilateral*) в том смысле, что оно обязательно только для подписавших его 25 членов ВТО (развитые страны, Корея и Гонконг), а не для всех стран – членов этой организации. Смысл соглашения заключается в том, что правительства при осуществлении закупок товаров и услуг не должны подвергать дискриминации иностранных поставщиков одинаковых товаров (т.е. должны использовать РНБ и национальный режим) – допускать иностранных поставщиков к участию в конкурсном распределении государственных заказов на тех же условиях, что и национальных поставщиков, и обеспечивать транспарентность процесса отбора поставщиков. Правительства всех остальных стран, не участвующих в Соглашении по государственным закупкам, могут не предоставлять иностранным поставщикам РНБ, а лишь должны обеспечить справедливое и равное отношение к ним. Правительствам это дает возможность выдавать заказы местным фирмам в целях их поддержки, даже если их продукт хуже импортного.

Анализ воздействия государственных закупок на внешнюю торговлю важен, поскольку в большинстве стран велика роль государства в экспорте и импорте. Анализ должен ответить на следующие вопросы: каковы масштабы государственного рынка в данной стране (размеры государственных расходов на потребление и инвестиции); каким государственным органам разрешено осуществлять государственные закупки импортных товаров (во многих странах нет центрального государственного органа, отвечающего за закупки товаров для правительства); могут ли государственные закупки осуществляться за рубежом; кроме национальных какие иностранные фирмы являются основными поставщиками; является ли страна членом или наблюдателем в Соглашении ВТО по государственным закупкам и, если это так, насколько аккуратно она выполняет его основные требования; каким национальным законом регулируются государственные закупки; существуют ли различия в процедурах государственных закупок на общегосударственном и региональном уровнях; каковы объемы государственных закупок импортных товаров, оказывают ли они системное влияние на импорт; предоставляет ли страна национальный режим при правительственных закупках товарам из всех стран, которые, в свою очередь, предоставляют такой же режим американским товарам; какие именно товары являются основным предметом правительственных закупок; насколько значительны различия в ценах на ключевые товары, закупаемые на внутреннем рынке, и аналогичные импортные товары (размеры ценовых преференций, предоставляемых местным фирмам по сравнению с иностранными поставщиками, – обычно порядка 15–20% по товарам и 5–7% по услугам); растет или уменьшается доля иностранных поставщиков в государственных закупках; существуют ли в стране законы, побуждающие или принуждающие государственные органы к покупке национальных товаров в случае, если цены на них выше, чем на аналогичные импортные товары; насколько конкурентен механизм распределения государственных заказов; связаны ли государственные закупки с получаемой иностранной помощью, которая нередко предоставляется на условиях закупок товаров в стране-доноре.

@ ***Государственная торговля (state trading)*** – торговля, осуществляемая государственными и негосударственными предприятиями, которые в силу полученных от государства привилегий через свои покупки и продажи могут оказывать воздействие на масштабы и направления экспорта и импорта.

Таким образом, по правилам ВТО государственной считается торговля, осуществляемая как государственными, так и частными предприятиями в случае, если последние получают от государства специальные привилегии (такие как субсидии) или эксклюзивные привилегии, такие как монополия на производство, потребление или торговлю определенным товаром. Государственные торговые предприятия широко распространены во многих странах мира. Чаще всего встречаются следующие их типы:

- Контролирующие маркетинговые органы (*statutory/control marketing boards/authorities*) – организации, чаще всего в аграрном секторе, которые имеют монополию на производство, распределение и торговлю определенным видом сельхозпродукции.

- Экспортные маркетинговые органы (*export marketing boards*) – организации, имеющие монополию или специальные привилегии в экспорте или импорте определенного товара.

- Регулирующие советы по маркетингу (*regulatory marketing boards*) – организации, имеющие монополию или специальные привилегии в экспорте или импорте определенного товара, но использующие частные фирмы для осуществления экспорта и импорта.

- Фискальные монополии (*fiscal monopolies*) – организации, создаваемые для торговли товарами, потенциально опасными для здоровья (алкоголь, табак, легковоспламеняющиеся вещества и пр.).

- Направляющие агентства (*canalizing agencies*) – организации, распространенные в развивающихся странах, через которые осуществляется экспорт и импорт определенного продукта, обычно в целях стабилизации цен на него.

- Внешнеторговые предприятия (*foreign trade enterprises*) – организации, специализирующиеся на торговле определенной номенклатурой товаров, оставшиеся в некоторых странах с переходной экономикой.

Странам по правилам ВТО не запрещается иметь или создавать новые государственные торговые предприятия. Главная задача этих правил – обеспечить, чтобы такие предприятия работали на коммерческой основе, не искажали уровни тарифов, установленных на основе многосторонних соглашений, не применяли мер, запрещенных правилами ВТО, таких как количественные ограничения и субсидии, и о своей деятельности регулярно уведомляли ВТО в целях транспарентности.

При анализе государственной торговли необходимо прежде всего установить ее масштаб, особенно степень влияния на экспорт и импорт. Такие данные обычно найти трудно, поскольку в большинстве стран их просто не существует, но ориентиром может служить доля в общем объеме внешней торговли товаров, на которые существует государственная монополия. В Японии, например, в государственной монополии находится торговля табаком, солью, опиумом, алкоголем, рисом, пшеницей, овсом, молочными продуктами и шелком. Влияние на внешнюю торговлю государственных монополий должно быть весомым. Показателем масштаба может быть и количество предприятий, находящихся в собственности государства или контролируемых им через центральные и региональные органы власти, а также количество работающих на государственных предприятиях. Важно установить, какие именно предприятия

обладают монопольным правом на торговлю и какими именно товарами. В заключение надо ответить на вопрос, оказывают ли государственные предприятия существенное влияние на уровень и направление торговли страны в целом. Если да, то как это влияет на экономику страны в целом.

@ ***Резервные запасы (reserve stocks)*** – законодательно установленный размер государственных запасов критически важных импортных товаров на случай непредвиденных обстоятельств.

Требования о создании государственных резервов обычно содержатся в законодательстве стран, сильно зависящих от импорта. Например, Швейцария и Лихтенштейн поддерживают обязательные резервы в размере шестимесячного потребления сахара, риса, пшеницы, масла, мыла и моющих веществ, кофе, удобрений, антибиотиков, топлива, угля и смазочных веществ. Закупки импортных товаров в стратегические запасы осуществляются государством, нередко по правилам, отличным от прочих государственных закупок.

@ ***Соглашения о взаимозачетах (countertrade, offset agreements)*** – разновидности бартерных соглашений, позволяющие производить оплату импортных товаров экспортом национальных товаров, без использования валютных расчетов.

Соглашения о взаимозачетах (встречной торговле, компенсационных соглашениях) применяются в странах с переходными экономиками и в некоторых развитых странах, в особенности при поставках военного оборудования в развивающиеся страны. Использование взаимозачетов запрещено Соглашением ВТО об инвестиционных мерах, связанных с торговлей. Такие соглашения не могут считаться эффективной формой торговли, поскольку товары обмениваются по произвольно установленным условным ценам, экспортер нередко вынужден принять в оплату ненужный ему товар, которой затем он будет пытаться продать на свободном рынке для получения валюты. Подробно анализировать взаимозачеты во всех их формах надо только тогда, когда они макроэкономически значимы, как это было в начале 1990-х гг. в России.

ЭКСПОРТНЫЕ МЕРЫ

Анализировать экспортный режим любой страны проще, чем импортный, поскольку большинство стран стремятся максимально упростить экспортные правила с целью стимулирования экспорта. Основных правил ВТО, которые регулируют экспорт, всего три – правительства могут накладывать экспортные пошлины при соблюдении требований РНБ; правительствам разрешено возмещать экспортерам косвенные (но не прямые) налоги, уплаченные ими на экспортный товар; правительства не могут вводить количественные ограничения экспорта, за исключением некоторых четко определенных случаев. Экспортные формальности обычно должны быть минимальными.

Тарифы и прочие сборы

@ ***Экспортный тариф (export tariff)*** – налог, накладываемый на товар, когда он вывозится за пределы таможенной территории страны.

Экспортный тариф – явление крайне редкое и встречается чаще всего в развивающихся странах. При его введении преследуются следующие цели:

- Фискальные. Тариф используется как средство пополнения бюджета, чаще

всего развивающимися странами с низкой налоговой дисциплиной, которые не в состоянии обеспечить сбор налога на прибыль. В этом случае экспортный тариф – крайне неэффективный метод привлечения дополнительных доходов в бюджет, поскольку он сокращает экспорт, прибыли экспортеров и может приводить к значительной потере налоговых поступлений в бюджет.

• Корректировка после девальвации. Экспортный тариф может временно вводиться сразу же после девальвации национальной валюты в случае, если более низкие цены на экспортные товары, выраженные в иностранной валюте, не приводят к росту экспорта, но дают чрезмерные доходы экспортерам.

• Для улучшения условий торговли. Экспортный тариф используется некоторыми странами, экспортирующими сырье, на которое имеется стабильный спрос на мировом рынке, для приближения его экспортной стоимости к цене мирового рынка и тем самым улучшения условий торговли.

• Для гарантирования снабжения внутреннего рынка. В условиях, когда внутренние цены на экспортные товары намного ниже мировых, могут возникнуть перебои со снабжением такими товарами внутреннего рынка. Более того, национальные производители могут увеличивать производство таких товаров, не учитывая соображения охраны окружающей среды.

Нетарифное регулирование и контроль

Набор инструментов нетарифного регулирования экспорта невелик – запрет, лицензирование, санкции и ограничения экспорта. Страны обычно вводят запреты на экспорт по соображениям национальной безопасности, внешней политики и для предотвращения нехватки товаров внутри страны. Запрет экспорта обычно распространяется на товары, торговля которыми незаконна внутри самой страны (наркотики, нелицензированные медикаменты, фальшивая валюта и т.п.), произведения искусства, представляющие историческую ценность.

Лицензирование обычно вводится на товары, экспорт которых правительство страны стремится контролировать. Экспортная лицензия может потребоваться в случае, если товар классифицирован по определенной статье таможенной номенклатуры, экспортируется в конкретную страну, покупается известным импортером, экспортируется в размерах, превышающих установленные количества, может использоваться определенным образом.

Некоторые страны, особенно значимые в масштабах международной экономики, используют односторонние санкции. Санкции могут вводиться путем запрета или ограничения экспорта в отдельные страны или определенным торговым партнерам в этих странах. Санкции могут быть прямые – непосредственный запрет на экспорт, а также косвенные – запрет на экспорт странам и компаниям, которые имеют деловые контакты со страной или компанией, куда экспорт запрещен непосредственно. Например, по состоянию на 1998 г. США накладывали санкции на 29 стран по причине необходимости контроля случаев распространения оружия, терроризма, национальной безопасности, защиты окружающей среды, наркотиков, экспроприации американской собственности, военных преступлений, нарушения прав человека и пр.

Экспортные ограничения запрещены по правилам ВТО, кроме двух случаев: для предотвращения нехватки продуктов питания или иных жизненно важных товаров и при необходимости внедрения стандартов на классификацию, оценку и маркетинг товаров в международной торговле.

Содействие экспорту

Инструментарий мер содействия экспорту весьма разнообразен – экспортные субсидии, налоговые льготы, а также страхование, кредитование/ финансирование и гарантии экспорта. При анализе необходимо прежде всего установить, какие из этих инструментов используются наиболее активно в данной стране, соответствует ли их применение правилам ВТО и до какой степени они оказывают искажающее воздействие на внешнюю торговлю и макроэкономику в целом. Такое воздействие, особенно субсидий, может быть весьма сильным и на бюджет, и на условия торговли, и на распределение ресурсов в экономике в целом. Наиболее важен анализ механизмов содействия экспорту в развитых странах: там он более развит и оказывает существенное влияние на экспорт и на экономику в целом. Многие развивающиеся страны также используют инструменты содействия экспорту, но в подавляющем большинстве случаев они макроэкономически незначимы, поскольку страна не располагает достаточными финансовыми возможностями, или значимы в отрицательном смысле – оказываются непомерным бременем для бюджета.

@ Экспортные субсидии (export subsidies) – финансовый взнос правительства или другой государственной организации, которая дает выгоду тому, кто его получает.

Экспортные субсидии обычно подразделяют на сельскохозяйственные и несельскохозяйственные и предоставляются местным производителям экспортных товаров для того, чтобы сделать их товары конкурентоспособными на мировом рынке. Сельскохозяйственными субсидиями (*agricultural subsidies*) считаются субсидии, выделяемые на поддержку товаров, входящих в группы 1–24 Гармонизированной системы, за исключением рыбы и рыбопродуктов, плюс некоторые аграрные товары из групп 29, 33, 35, 38, 41, 43, 50–53. Правила сельскохозяйственных субсидий установлены Соглашением ВТО по сельскому хозяйству. Несельскохозяйственными субсидиями (*non-agricultural subsidies*) считаются субсидии, выделяемые на поддержку товаров, входящих в остальные группы Гармонизированной системы.

Правила регулирования сельскохозяйственных и несельскохозяйственных субсидий в ВТО различны. Наиболее важное различие заключается в разрешении экспортных субсидий на сельскохозяйственные товары, тогда как экспортные субсидии на несельскохозяйственные товары запрещены:

- При экспорте сельскохозяйственных товаров разрешено использовать экспортные субсидии, но только шесть их видов и при условии, что страна обязалась сократить размер субсидий и количество субсидируемого экспорта. Если страна не приняла в рамках ВТО обязательства сокращать субсидии, их использование в этой стране запрещено.

- При экспорте несельскохозяйственных товаров использование экспортных субсидий и субсидий на импортозамещение запрещено. Экспортная субсидия – финансовый взнос правительства в пользу конкретного предприятия, региона или отрасли, условием выдачи которого является то, что предприятие будет экспортировать произведенный товар. Субсидии на импортозамещение – финансовые взносы правительства в пользу конкретного предприятия, региона или отрасли, побуждающие их покупать национальные товары вместо аналогичных импортных. Такие субсидии запрещены Соглашением ВТО о субсидиях и компенсационных мерах для всех стран, кроме тех, чей ВВП на душу населения меньше 1000 долл.

Если страна, чья экономика рассматривается, приняла на себя обязательство

по сокращению сельскохозяйственных субсидий, необходимо проверить соответствие реальных объемов экспортных субсидий и агрегированной меры поддержки обязательствам этой страны, содержащимся в списках обязательств, приложенных к Соглашению по сельскому хозяйству. При превышении согласованного уровня субсидий необходимо определить степень их искажающего воздействия на экономику в целом. Уровень субсидий необходимо оценить как процент от ВВП и как процент от расходной части государственного бюджета. Кроме того, важно составить список субсидируемых товаров с примерным объемом субсидий в процентах от стоимостного объема их производства или экспорта. Это даст представление о том, насколько важны субсидии для производства и экспорта. Выяснение реального масштаба субсидированного экспорта – обычно очень трудоемкая работа, поскольку источники субсидий – явных и скрытых – многочисленны, разбросаны по министерствам и регионам, а сами субсидии имеют нередко весьма странные названия, могут входить в состав инвестиционных кредитов или быть представлены как государственная помощь. Поскольку все экспортные субсидии и субсидии, относящиеся к сельскому хозяйству, должны нотифицироваться в ВТО, поиск субсидий можно начать там.

@ ***Налоговые льготы (tax concessions)*** – изъятие экспортных товаров из-под экспортных пошлин и других косвенных налогов, а также снижение таких налогов.

Такие изъятия не считаются экспортной субсидией и разрешены по правилам ВТО. Экспортные товары могут быть изъяты из-под налогообложения с помощью следующих налогов: таможенных пошлин и прочих косвенных налогов, взимаемых с ресурсов, затрачиваемых на производство экспортного товара; косвенных налогов на экспорт (экспортные пошлины); косвенных налогов на производство и распределение экспортируемого продукта. Косвенные налоги включают налог на продажу, акциз, НДС, франшизу, почтовый и прочие налоги. В большинстве стран производители сначала платят косвенные налоги, а затем получают компенсацию за уплаченные налоги в случае, если товар был экспортирован. Это является практикой, вполне совместимой с нормами ВТО. Однако размер компенсации от государства не может превышать суммы налогов, реально заплаченных экспортером. В случае превышения такая компенсация считается экспортной субсидией, которые запрещены по правилам ВТО.

В основе изъятия экспорта из-под косвенного налогообложения лежит простое экономическое соображение. В соответствии с принципом предоставления импортным товарам национального режима импортные товары, в добавление к импортной пошлине, могут облагаться всеми теми же внутренними налогами, какими облагаются национальные товары. Следовательно, если экспортеры будут вынуждены платить внутренние налоги в своей стране и затем еще раз платить их в стране, куда их товар импортируется, возникнет двойное налогообложение. Однако экспортный товар может быть изъят только из-под косвенных, но не прямых налогов (таких как подоходный налог или налог на прибыль), которые должны уплачиваться производителем. Устранение или снижение прямых налогов является запрещенной экспортной субсидией. Экономический смысл различий между прямыми и косвенными налогами заключается в следующем: прямые налоги платятся непосредственно с дохода производителя (предприятия или частного лица) и уменьшают его размер, но не влияют на продажную цену товара, а косвенные налоги напрямую повышают цену экспортного товара.

Экспортное финансирование/кредитование (*export finance/credit*), страхование экспорта (*export insurance*), гарантирование экспорта (*export guarantee*) являются обычной нормой содействия экспорту в международной торговой практике. В большинстве случаев они выступают как макроэкономически значимый элемент торговой политики государства, особенно если правительство проводит программу целенаправленного стимулирования экспорта и обладает для этого достаточными средствами. Существование развитой системы государственного финансирования и страхования экспорта может свидетельствовать как о стабильности экспорта, во всяком случае ключевых товаров, поддерживаемых правительством, так и о слабости экспортного потенциала в определенных областях из-за необходимости его поддержки. Разумеется финансирование и страхование должны предоставляться на условиях близких к рыночным и покрывать основные типы рисков. Проблемы возникают, только если экспортное финансирование, страхование или гарантии приобретают форму скрытой экспортной субсидии. Для ее обнаружения необходимо сопоставить процентные ставки и уровень страховых премий, взимаемых по государственным кредитам и гарантиям экспортерам, с процентом и премией, которые экспортер аналогичного товара был бы вынужден платить, если он кредитовался бы в обычном коммерческом банке.

Интересно также посмотреть на то, какие требования предъявляются в стране к экспортерам или экспортным товарам, для того чтобы они могли получить государственное экспортное финансирование, и каким органом принимается решение о выделении такого финансирования. Необходимо установить размеры экспортного финансирования из всех источников – в абсолютном значении и как процент ВВП, экспорта и общего объема кредита в экономике. Наконец, важны и формы финансирования – прямые выплаты экспортерам, выплаты на субсидирование процентной ставки, сроки погашения кредитов, предусмотренные санкции за просрочку, степень возвращаемости кредитов, масштабы потерь правительства, если таковые имеются.

Государственное участие

Непосредственное государственное участие в экспорте может заключаться в существовании государственных торгующих предприятий (*state trading enterprises*) и создании зон экспортного производства (*export processing zones*). Государственным предприятиям правительство может предоставить монопольное право на экспорт определенных товаров или определенные привилегии от правительства.

@ ***Зоны экспортного производства, ЗЭП (export processing zones, EPZ)*** – определенные правительством территории с расположенными на них предприятиями, которым разрешен беспошлинный импорт сырья и материалов при условии, что конечный продукт будет экспортирован.

Зоны экспортного производства – характерная черта практически всех развивающихся стран. У них множество других названий – зоны свободной торговли (*free trade zones*), экспортные зоны и т.п. Только некоторые из них – там, где имеется дешевая, но дисциплинированная и квалифицированная рабочая сила – работают успешно. С макроэкономической точки зрения зоны экспортного производства – явление искусственное. Создание экспортных анклавов чаще всего свидетельствует о слабости экспортного потенциала страны, неспособности властей создать привлекательный инвестиционный режим в стране в целом, острых проблем с занятостью, неконкурентоспособности национальных отраслей промышленности на мировом рынке. Зоны экспортного производства привлекают

иностранный капитал только в отрасли, связанные с простыми сборочными или перерабатывающими операциями и практически не способствуют передаче технологии.

Зоны экспортного производства не регулируются правилами ВТО. Однако, поскольку условием функционирования предприятия в такой зоне является экспорт ими продукции, а сами предприятия получают от правительства всевозможные изъятия из-под налогов, импортных пошлин и прочих сборов, возможно возникновение скрытых экспортных субсидий. Для стимулирования экспортного производства правительство может предпринять одно из следующих действий: вернуть налоги и пошлины, уплаченные за импортные товары, потребляемые в производстве экспортных товаров в ЗЭП; изъять из-под налогообложения; сократить налог на такие товары; отсрочить или растянуть сроки его уплаты. Обычно экспортная субсидия возникает в случае, когда правительство, после экспорта товара, возвращает предприятию сумму, большую, чем оно реально уплатило различных налогов на этот товар. Крайне важно учесть, что средства производства (*capital goods*), импортируемые для ЗЭП, не считаются по правилам ВТО материалами, потребляемыми в процессе производства, и поэтому на них не могут распространяться налоговые льготы. В случае, если средства производства для предприятий в ЗЭП пользуются режимом беспошлинного ввоза или предприятиям возвращаются налоги, уплаченные за них после экспорта произведенного с их помощью товара, возникает прецедент экспортной субсидии, запрещенной правилами ВТО. Для возникновения экспортной субсидии требуется, чтобы существовало официальное регулирование, ставящее получение налоговых и иных льгот в зависимость от экспорта продукции. Если предприятие из ЗЭП продает товар на внутренний рынок страны, где ЗЭП расположена, то проблемы экспортной субсидии не возникает вообще.

ВНУТРЕННИЕ МЕРЫ

При анализе торгового режима страны необходимо уделить достаточное внимание рассмотрению внутренних мер экономической политики, которые могут влиять на торговлю. В конечном итоге это вся макроэкономическая политика государства, но в целях практического анализа обычно рассматривают налоговый режим, государственную поддержку производства, политику в области цен, инвестиций и конкуренции.

Налоговый режим

Уровень и правила внутреннего налогообложения могут быть важным фактором, влияющим на размеры экспорта и импорта. Правила ВТО не регулируют внутренний налоговый режим. Наибольшую важность с точки зрения продвижения торговли представляют налоговые льготы местным производителям, которые потенциально ставят их продукцию в более выгодное положение по сравнению с импортными товарами. Налоговые льготы обычно предоставляются определенным предприятиям, отраслям или регионам как средство привлечения иностранных инвестиций и, тем самым, частичного замещения импорта.

Основными видами налоговых льгот, относящихся к внутреннему налоговому режиму и не затрагивающих импортные и экспортные пошлины, являются:

- Льготы на прибыль и доход – сокращение корпоративного налога, налоговые каникулы, перенос потерь на другой

год. Сокращение корпоративного налога (*reduced corporate tax*), обычно на определенный период, используется как способ привлечения иностранных инвестиций. Налоговые каникулы (*tax holiday*) – освобождение новых фирм от всяких или части налогов на протяжении определенного периода (обычно до 5 лет). Перенос потерь на будущий год (*loss carry forwards*) – способ снижения размера эффективного налога, который позволяет предприятиям переносить убытки, зарегистрированные в текущем году, на будущие годы.

- Льготы на инвестиции: ускоренная амортизация (*accelerated depreciation*) – увеличенные отчисления на амортизацию средств производства, что диктуется их естественным сроком жизни, и инвестиционное пособие (*investment allowance*) – сокращение налоговой базы за счет вычета из нее части прибыли, используемой для инвестиций; инвестиционный налоговый кредит (*investment tax credit*) – сокращение налогооблагаемой прибыли в зависимости от размеров инвестиций, превышающих определенный базовый уровень (обычно скользящую среднюю величину инвестиций за 3–5 последних лет).

- Льготы за размер деятельности: сокращение налогов в зависимости от достижения определенного объема продаж, увеличения использования местных компонентов до определенного уровня от конечной стоимости товара; достижения определенного уровня занятости местной рабочей силы на иностранном предприятии.

Важной чертой внутреннего налогового режима, которая потенциально может затруднять или облегчать торговлю, является механизм избежания двойного налогообложения предприятий с иностранными филиалами. Основных принципов налогообложения два – территориальный и принцип источника дохода. На основе территориального принципа правительство может облагать налогом прибыль фирмы, полученную за рубежом, если фирма зарегистрирована в данной стране. Этот подход действует в США. На основе принципа источника доходов правительство может облагать налогом всю прибыль, полученную из источников, находящихся на территории данной страны. Такой подход используют некоторые латиноамериканские страны.

Многостороннего соглашения об избежании двойного налогообложения не существует, хотя предпринимались попытки его разработки как в рамках ОЭСР, так и ВТО. Вопросы устранения двойного налогообложения регулируются более чем 1300 двусторонними соглашениями, условия которых лучше всего обобщены в публикациях ЮНКТАД.

@ Соглашения о двойном налогообложении (double taxation treaties) – двусторонние соглашения между странами, регулирующие вопросы налогообложения многонациональных предприятий.

Обычно такие соглашения устанавливают условия изъятия прибыли, получаемой за рубежом, из-под налогообложения в своей стране, если эта прибыль подвергается налогообложению за рубежом. Возможен и механизм возврата национальному производителю части налогов, выплаченных им за рубежом.

С точки зрения анализа внешнеторгового режима необходимо определить, имеются ли у страны двусторонние соглашения о двойном налогообложении по крайней мере с первой десяткой ее основных торговых партнеров и насколько эффективно они функционируют. Отсутствие или недостаточная эффективность таких соглашений нередко свидетельствуют о непривлекательности инвестиционного климата, наличии налоговых препятствий на пути ввоза инвестиционных товаров и, следовательно, сдерживают торговлю ими. В то же время, непривлекательный инвестиционный режим,

напротив, побуждает к простому торговому обмену потребительскими товарами, без принятия инвесторами далеко идущих обязательств перед своими торговыми партнерами.

Политика в области инвестиций

Правила ВТО не регулируют международные и внутренние инвестиции, хотя в ряде соглашений ВТО затрагиваются отдельные стороны инвестиционного режима. В анализируемой стране следующие аспекты инвестиционного режима должны быть проверены на соответствие правилам ВТО:

- Инвестиционные стимулы. Если один из видов инвестиционных стимулов – фискальный, финансовый или косвенный – содержит взнос правительства или государственной организации, который дает выгоды тому, кто ее получает, то такой стимул попадает под определение субсидии. Если это экспортная субсидия на несельскохозяйственные товары, выдаваемая определенному производителю, она запрещена Соглашением ВТО по субсидиям и компенсационным мерам.

- Инвестиционные меры не должны противоречить Соглашению ВТО по инвестиционным мерам, относящимся к торговле. В соглашении содержится запрет на использование нескольких видов таких мер: требование о содержании местных компонентов (*local content requirement*) – закупка иностранным предприятием товаров или компонентов, произведенных внутри страны, как условие разрешения на его деятельность; требование о сбалансировании торговли (*trade balancing requirement*) – увязывание масштабов импорта товаров иностранным предприятием с масштабами его экспорта; требование об экспорте товаров (*export performance requirement*) – ограничение импорта иностранного предприятия количеством или стоимостью экспортируемых им товаров; ограничение доступа иностранного предприятия к иностранной валюте объемами, реально получаемыми им от экспорта производимых товаров; установление зависимости размеров экспорта иностранного предприятия от объемов производства товаров для внутреннего рынка.

- Инвестиционный режим не должен противоречить Генеральному соглашению по торговле услугами (GATS), которое предусматривает четыре формы торговли услугами: (1) поставку через границу (*cross-border supply*); (2) потребление за границей (*consumption abroad*); (3) коммерческое присутствие (*commercial presence*); (4) присутствие физических лиц (*presence of natural persons*). Одна из форм торговли услугами – коммерческое присутствие провайдера на территории другой страны – подразумевает иностранные инвестиции. В сноске 8 ст. XVI GATS содержится следующее упоминание о потоках капитала: страна, разрешая иностранным предприятиям поставлять услуги через границу, должна разрешать перемещение капитала через границу, если он составляет существенную часть услуги; страна, давая возможность иностранным предприятиям предоставлять услуги через коммерческое присутствие на своей территории, должна разрешать перевод необходимого для этого капитала. Таким образом, GATS устанавливает обязательства в области инвестиций только в отношении форм (1) и (3), не требуя либерализации движения капитала при окончании услуги в форме (2) и (4) и вывоза капитала при оказании услуги в форме (3).

- Инвестиционный режим не должен противоречить Соглашению ВТО об аспектах прав интеллектуальной собственности. Его положения, касающиеся минимальных стандартов в области интеллектуальной собственности, внутренних процедур по защите интеллектуальной собственности и международному урегулированию споров, могут касаться ин-

вестиций в странах, где по межгосударственным соглашениям интеллектуальная собственность включается в понятие инвестиций.

Охрана прав интеллектуальной собственности

Механизм охраны интеллектуальной собственности, существующий в анализируемой стране, может существенно влиять на ее внешнюю торговлю. Производители экспортных товаров должны быть уверены, что независимо от того, на каком зарубежном рынке эти товары продаются, их права будут защищены и охраняться. Особенно это касается эффективной защиты от поддельных товаров и пиратской продукции. Адекватная защита прав интеллектуальной собственности является также важной предпосылкой для роста зарубежных инвестиций. Режим охраны прав интеллектуальной собственности включает соответствующее законодательство и практику его применения.

Права интеллектуальной собственности делятся на права промышленной собственности (патенты, образцы, промышленный дизайн, торговые марки и географические индикаторы), права литературной и художественной собственности (копирайт); охрану пород животных и сортов растений; охрану интегральных схем; охрану торговых секретов. Права собственности в каждой из сфер регулируются многочисленными международными соглашениями. В практических целях анализа влияния системы защиты прав интеллектуальной собственности на торговлю проверить соответствие существующих механизмов всем этим соглашениям невозможно. Поэтому лучше ограничиться только соглашением ВТО об аспектах прав интеллектуальной собственности, относящихся к торговле (TRIPS)[1], которое включает через ссылки положения многих секторальных соглашений в этой области и гармонизирует их применение.

Во избежание негативного воздействия на торговлю режим охраны интеллектуальной собственности в анализируемой стране должен соответствовать заложенному в TRIPS принципу национального режима: с точки зрения доступности, приобретения, размера, поддержания и принуждения к исполнению иностранцы должны пользоваться теми же правами, что и граждане и предприятия анализируемой страны. Кроме того, TRIPS устанавливает, что страны могут принимать законодательство, обеспечивающее защиту их прав от злоупотребления со стороны владельцев прав интеллектуальной собственности и от применяемой ими практики ограничения торговли или передачи технологии. Неэффективная защита от нарушений прав интеллектуальной собственности обычно ведет к сокращению передачи технологии и продаж технологически емких товаров, тем самым консервируя отсталость.

Применительно к отдельным типам прав интеллектуальной собственности должны соблюдаться следующие правила:

- *Патенты (patents)* – право собственности на изобретение. Если предметом патента является продукт или процесс, третьи лица могут изготавливать, продавать или импортировать такой продукт только с согласия владельца патента в виде лицензии. Принудительное лицензирование (*compulsory licensing*) – выдача правительством разрешения на производство товара, если владелец патента отказывается дать лицензию – возможно только в исключительных случаях (необходимость производства медикаментов для лечения СПИДа), производство должно быть нацелено на внутренний рынок, и такая лицензия должна быть отозвана как только условия, повлекшие ее выдачу, прекратят действовать. Нацио-

[1] WTO Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS).

нальный закон о патентах, который имеется практически в каждой стране, должен соответствовать положениям TRIPS. В соответствии с этим соглашением минимальный срок защиты патента должен составлять 20 лет с момента подачи заявления на его регистрацию.

• *Копирайт (copyright)* – исключительное право распоряжаться определенным произведением. Права копирайта обычно включают права воспроизведения, исполнения, записи, право создания фильма, передачи по радио, право перевода и адаптации. По правилам TRIPS, компьютерные программы подпадают под те же правила копирайта, что и литературные произведения. В большинстве стран имеется закон о копирайте. Его положения должны соответствовать TRIPS. Минимальный срок защиты таков: срок жизни автора плюс 50 лет; на произведения кинематографии – 50 лет после первого показа; на фотографии – 25 лет после съемки; на произведения исполнительского искусства и фонограммы – 50 лет после конца календарного года, когда такое произведение было создано; на теле- и радиопередачи – 20 лет после конца календарного года, в котором эта передача состоялась.

• *Торговые марки (trademarks)* – знаки, которые позволяют отличить товар или услугу, произведенную одним предприятием, от аналогичного товара или услуги, произведенных другим предприятием. Торговые марки должны быть зарегистрированы в соответствии с национальным законодательством о торговых марках там, где оно имеется. Владельцы зарегистрированных торговых марок имеют эксклюзивные права на их использование. Во избежание затруднений для торговли TRIPS требует, чтобы национальное законодательство не предъявляло чрезмерных требований к содержанию торговых марок, защищало держателя торговой марки от необоснованного отказа в регистрации или прекращения регистрации (кроме определенных случаев неиспользования торговой марки). Срок защиты в соответствии с TRIPS должен составлять не менее семи лет после начальной регистрации или последнего возобновления регистрации. Возобновлять регистрацию можно любое количество раз.

• *Промышленный дизайн (industrial design)* – очертание, модель, окраска товара. Чаще всего в области автомобилестроения и легкой промышленности. Промышленный дизайн охраняется законодательно лишь в немногих странах. TRIPS требует, чтобы национальные правила не осложняли торговлю путем неразумных требований к промышленному дизайну или требований о проведении дорогостоящей экспертизы новизны и оригинальности дизайна иностранного товара как условия его доступа на национальный рынок. В соответствии с TRIPS срок защиты промышленного дизайна должен быть не менее 20 лет.

• *Географические индикаторы (geographical indicators)* – надписи и знаки, позволяющие потребителю определить, что товар имеет качество, репутацию или иные характеристики, обычно относящиеся к определенному географическому району. TRIPS устанавливает, что каждая страна должна принять правовые меры к предотвращению производства товаров, имеющих иной географический индикатор места производства, чем его действительное место производства. Географические индикаторы применяются обычно к винам и прочим спиртным напиткам, сырам и другим продуктам питания. Например, Шампань – не торговая марка, а регион Франции. Поэтому закон Франции запрещает поставку во Францию вин с названием «шампанское». Географические индикаторы не имеют установленного срока правовой защиты.

Политика в области конкуренции

Правила ВТО не регулируют вопросы конкуренции. Они обычно регулируются внутренними законами в тех странах, где они имеются. Законы в области конкуренции (иногда называемые антимонопольными законами) существуют только примерно в 80 странах, включая примерно 45 развивающихся. В качестве отправной точки анализа полезными могут быть рекомендательные соглашения, заключенные в рамках некоторых международных организаций. Прежде всего это рекомендации ОЭСР, касающиеся сотрудничества между странами-членами в области антиконкурентной практики, влияющей на международную торговлю[1], а также разработанная в ЮНКТАД Модель закона о конкуренции, содержащая набор принципов и правил контроля ограничительной бизнес-практики[2].

@ ***Политика в области конкуренции (competition policies)*** – законы, регулирующие правила поведения предприятий на рынке и борьбу с неконкурентной бизнес-практикой и их применение.

Существует четыре основных формы неконкурентной бизнес-практики:

• *Горизонтальные ограничения (horizontal restraints)* – картельные соглашения между компаниями, производящими схожую продукцию с целью фиксации цен и ограничения конкуренции. Картели могут быть экспортные, импортные и международные. Импортные картели заключаются между национальными импортерами определенного товара с целью фиксации цен, раздела местного рынка и недопущения на него иностранных поставщиков. Импортные картели обычно запрещены национальными антимонопольными законами в странах, где такие законы имеются. Экспортные картели могут быть чистыми (определяющими раздел сфер влияния национальных экспортеров на внешнем рынке) и смешанными (разделяющими сферы влияния и на внутреннем рынке). Чистые экспортные картели обычно не регулируются национальным антимонопольным законодательством, тогда как смешанные попадают под те же требования, что и импортные картели. Международные картели – соглашения фирм нескольких стран об установлении цен и разделе рынков. Строятся обычно на основе перекрестного лицензирования патента на производство одного и того же товара или на основе соглашения о сотрудничестве в исследованиях и разработках. Международным правом напрямую не регулируются, но отдельные национальные участники могут преследоваться в соответствии с внутренним антимонопольным законодательством соответствующих стран.

• *Вертикальные ограничения (vertical restraints)* – соглашения между производителями и дистрибьюторами продукции. Иностранные фирмы могут не иметь доступа к сетям национальных дистрибьютеров в силу их соглашений с национальными производителями аналогичных товаров. Такие соглашения, ограничивающие иностранную конкуренцию, могут включать: условия об исключительном представительстве определенного национального производителя на местном рынке; условия о связанных продажах (приобретение определенного товара данной фирмы ставится в зависимость от приобретения другого товара той же фирмы); финансовые условия соглашений между производителем и дистрибьютором, которые побуждают последнего не принимать к распределению товары фирм, конкурирующих с производителем; конкурентов;

[1] OECD, Revised Recommendations of the Council concerning Cooperation between Member Countries on Anti-competitive Practices Affecting International Trade, 1995.

[2] UNCTAD: Model Law on Competition, 2000; UNCTAD: Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices, 1980.

условия, ограничивающие дистрибьюторов определенной географической территорией и запрещающие продавать продукцию производителя за пределами этой территории.

- *Злоупотребление доминирующим положением (abuse of dominant position)* – практика фирмы, занимающей доминирующее положение на рынке определенного продукта, по поддержанию, расширению и использованию такого положения. Наиболее часто такие злоупотребления выражаются в форме соглашений об исключительных правах на продажу, вертикальной интеграции, связанных продажах, фиксации цен, ценовой дискриминации, эксклюзивных правах на определенный вид деятельности и т.д.

- *Слияния (mergers)* – горизонтальное, вертикальное или конгломеративное объединение нескольких фирм, производящих один и тот же товар. Горизонтальное слияние приводит к объединению фирм и устранению конкуренции между нами. Вертикальное слияние объединяет фирмы, находящиеся в одной производственной цепи определенного товара. Конгломеративное слияние объединяет фирмы, производящие разные товары. Слияния не всегда ведут к неконкурентной бизнес-практике. Нередко они повышают эффективность производства и снижают издержки. С точки зрения правил конкуренции проблема возникает тогда, когда слияния производятся в целях монополизации рынка и приводят к повышению цен.

При анализе положения дел в области конкуренции необходимо ответить на следующий ключевой вопрос: способствует ли существующая система свободной конкуренции, включая соперничество между национальными и иностранными поставщиками товаров и услуг, наиболее эффективному распределению ресурсов. Поскольку возможности эмпирических методов в данной сфере весьма ограничены, ответ неминуемо будет основан на экспертном суждении. Эффективность системы проявляется в наличии на местном рынке широкого выбора одинаковых товаров от разных – национальных и иностранных – поставщиков, низких ценах на них, устойчивой конкурентоспособности национальных фирм на международном рынке, наличии достаточных ресурсов у фирм для проведения исследований и разработок новых товаров и во многих других факторах, которые могут быть специфическими для каждой страны.

С точки зрения влияния неконкурентной бизнес-практики на внешнюю торговлю, необходимо найти ответы на следующие вопросы: существуют ли в стране картели, особенно импортные? Включены ли национальные предприятия в международные картели, которые распределяют национальные рынки между их участниками? Существуют ли серьезные внутренние (административные, институциональные, правовые и пр.) препятствия на пути импорта каких-либо важных товаров, идентичных производимым внутри страны? Имеют ли иностранные поставщики доступ к инфраструктуре импорта наравне с местными импортерами? Существуют ли внутрикорпоративные стандарты и технические требования, отличающиеся от общенациональных и затрудняющих тем самым импорт?

В некоторых развивающихся странах с небольшим национальным рынком правительство административно поддерживает цены на определенном уровне. Обычно контроль за ценами оправдывается отсутствием достаточной конкуренции на узком рынке, что может привести к завышению цен со стороны монопольных местных производителей или поставщиков. Обычно такая ситуация возникает в странах, где антимонопольное законодательство и практика отсутствуют или находятся в рудиментарном состоянии. Также весьма часто контроль за ценами свидетельствует о том, что иностранные

конкуренты просто не допускаются на местный рынок – либо местными производителями через ограничительную деловую практику, либо самим правительством через импортное регулирование и контроль. Во всех случаях, когда причина боязни монополизации ценообразования установлена, ее необходимо устранить, возможно постепенно, по фазам. Затем цены должны быть либерализованы и контроль за ними по возможности устранен.

Другие внутренние меры, которые могут оказывать воздействие на торговлю, включают правовой режим торговли; кредитный режим; субсидии и другое содействие производству; содействие исследованиям; национальные стандарты; требования в области охраны окружающей среды; контроль над ценами; политику в сфере потребления; политику банкротств; политику в сфере приватизации и реструктуризации предприятий; государственные закупки.

ОТРАСЛЕВЫЕ МЕРЫ

Внешнеторговая политика в отраслях экономики, ключевых для анализируемой страны, обычно имеет свои особенности. План анализа секторальных мер внешнеторговой политики может быть примерно следующим:

- Установление вклада ключевых секторов в ВВП, внешнюю торговлю и занятость. Обычно, с точки зрения внешнеторгового режима, экономику подразделяют на сельское хозяйство, производство промышленных товаров, текстиль и одежду, энергетику и услуги, поскольку многостороннее регулирование каждого из этих секторов имеет свои особенности.

- Определение особенностей тарифного и нетарифного регулирования каждого из секторов по схеме, описанной выше, применительно к внешнеторговому режиму страны в целом. Прежде всего необходимо выяснить особенности применения мер торговой политики, которые могут отличаться от мер, используемых в других секторах.

- Выяснение степени покрытия каждого из секторов специфическими обязательствами, принятыми страной в рамках многосторонних секторальных соглашений ВТО по сельскому хозяйству, по текстилю и одежде, по услугам, и уровень выполнения принятых обязательств. Особое внимание следует обратить на существующие исключения, изъятия и переходные периоды, которые предоставляют развивающимся странам возможность не выполнять требования, применимые к другим странам, или выполнять их с отсрочкой.

Сельское хозяйство

Соглашение ВТО по сельскому хозяйству устанавливает основные правила торговли и субсидирования производства сельскохозяйственных продуктов, а также основные направления реформы сельскохозяйственного сектора. При оценке торгового режима анализируемой страны его соответствие условиям соглашения по сельскому хозяйству не должно рассматриваться как свидетельство эффективности сельскохозяйственного производства и торговли, поскольку это соглашение, более чем любое другое соглашение ВТО, является результатом многостороннего компромисса. Тем не менее степень соблюдения в повседневной торговой практике основных правил, зафиксированных в этом соглашении, может быть важным свидетельством наличия или отсутствия проблем в этой

важной для большинства стран мира отрасли экономики.

Наиболее важные правила, которые должны соблюдаться всеми странами – членами ВТО в области сельского хозяйства, следующие:

• *Тарификация (tarification)*. Все меры по ограничению сельскохозяйственного импорта (количественные ограничения и различные пограничные сборы) должны быть пересчитаны в их тарифный эквивалент, который приплюсовывается к действующей тарифной ставке при проведении тарифных переговоров. Тарифный эквивалент должен быть рассчитан на базе среднемировой цены на конкретный сельскохозяйственный товар, импорт которого подпадает под количественные ограничения, и внутренней цены в стране-импортере.

• *Обязательства по существующему доступу (current access commitments)*. В случае если уровень тарифа на определенный товар, рассчитанный в процессе тарификации, оказывается выше, чем тот, что действовал до тарификации, устанавливаются импортные квоты, в пределах которых товар может импортироваться по более низким ставкам тарифов, действовавшим до тарификации. За пределами квоты товар импортируется с уплатой пошлин, установленных в результате тарификации. Обязательства по существующему доступу на рынок обычно применяются при импорте мясомолочных изделий.

• *Обязательства по минимальному доступу (minimum access commitments)*. Сельскохозяйственные товары, импорт которых ранее был вообще запрещен или экономически невозможен из-за высоких пошлин и других ограничений, должны получать минимальный доступ на национальный рынок – по ним должны быть установлены тарифные квоты в размере порядка 5% от внутреннего потребления в базовом 1986–1988 гг. На импорт в пределах тарифной квоты устанавливаются пошлины, согласованные странами на многосторонней основе и зафиксированные в их списках обязательств в рамках ВТО. На импорт за пределами квоты могут вводиться более высокие пошлины, рассчитанные в результате тарификации. В соответствии с требованием о минимальном доступе чаще всего осуществляется импорт мясомолочных продуктов, свежих фруктов и овощей в развитые страны.

• *Специальные предохранительные меры (special safeguards)* – дополнительный тариф, который может устанавливаться на импорт сельскохозяйственных продуктов. По правилам ВТО его применение возможно только на импорт тарифицированных сельхозпродуктов в двух случаях: если импорт определенного товара возрастает сверх определенного объема или если его импортная цена падает ниже определенного уровня. Правила определения уровней отсчета сложны и описаны в деталях в Соглашении ВТО по сельскому хозяйству. Так, в случае превышения определенного объема они зависят от доли импорта во внутреннем потреблении данного товара – чем больше эта доля, тем меньший рост импорта требуется, чтобы сделать возможным применение специальной предохранительной меры. При уменьшении цены такие меры могут быть использованы, если импортная цена падает ниже средней цены сиф в 1986–1988 гг., взятых за базу.

• *Связывание тарифов и их сокращение (tariff binding and their reduction)*. В отличие от тарифов на промышленные товары все тарифы на сельскохозяйственные товары являются связанными – страны не могут повышать их выше уровня, указанного в списках их тарифных обязательств. Развитые страны связали свои тарифы на уровне применяемых тарифов на момент принятия обязательств. Развивающиеся страны воспользовались возможностью

связать свои тарифы на потолочном уровне (*ceiling binding*) – принять обязательство не повышать тарифы выше весьма связанного уровня (скажем 60%), хотя реально применяемые тарифы значительно меньше. Сокращение тарифов, оговоренное правилами ВТО, достигается при использовании в качестве базы либо связанного тарифа, если такие обязательства были приняты страной в результате предыдущих раундов переговоров, либо реально применяемого тарифа, существовавшего на момент принятия обязательств.

• *Экспортные сельскохозяйственные субсидии (export agricultural subsidies)*. Такие субсидии разрешены по правилам ВТО и их регулирование отличается от регулирования несельскохозяйственных субсидий. Разрешено использовать только шесть видов субсидий при условии, что страна обязалась сократить размер субсидий и количество субсидируемого экспорта. Если страна не приняла на себя обязательства сокращать субсидии, их использование этой страной запрещено. К разрешенным субсидиям относятся:

– прямые правительственные субсидии, выдаваемые производителю в случае экспорта им субсидированной продукции;

– продажи правительственных запасов сельхозпродукции по цене ниже той, по которой продается такая же продукция на внутреннем рынке;

– бюджетные и прочие выплаты экспортерам сельскохозяйственной продукции;

– предоставление субсидий для сокращения расходов на экспортный маркетинг сельхозпродуктов;

– предоставление услуг международного транспорта и страхования на условиях более выгодных, чем услуги внутреннего транспорта;

– субсидии на сельхозпродукты, выдаваемые при условии включения таких сельскохозяйственных продуктов в состав других экспортируемых товаров.

Страны обязаны не превышать размеров каждого из этих видов субсидий, которые указаны в списке их обязательств по каждому сельскохозяйственному товару. Только 24 страны взяли на себя обязательства по количественному сокращению субсидий. Однако некоторые другие нотифицировали в ВТО, что они не используют экспортные субсидии. При анализе режима торговли сельскохозяйственными товарами этот факт необходимо проверить, учитывая, что наименее развитые страны освобождены от обязательства сокращать экспортные субсидии, но все равно должны их нотифицировать в ВТО.

• *Внутренние сельскохозяйственные субсидии (domestic agricultural subsidies)*. Сельскохозяйственные внутренние субсидии, рассчитанные на поддержку производства, которые условно делятся на «короба» разного цвета и в случае несельскохозяйственных субсидий точно совпадают с цветами светофора – от красного (запрещающего), к которому относятся только несельскохозяйственные субсидии, до зеленого (разрешающего). Субсидии, входящие в зеленый и синий короба, разрешены и их страны сокращать не должны. Субсидии, входящие в желтый короб также разрешены, но они должны быть сокращены в соответствии с обязательствами, принятыми страной в рамках ВТО.

– *Зеленый короб (green box)* – разрешенные внутренние сельскохозяйственные субсидии. В области сельского хозяйства это разрешенные Соглашением ВТО по сельскому хозяйству сельскохозяйственные субсидии, которые не приводят к существенным искажениям в торговле и на которые не распространяются обязательства по снижению их размера. В основном это субси-

дии, предоставляемые в целях повышения производительности сельского хозяйства, исследования, касающиеся ветеринарной защиты животных и растений, восстановления последствий естественных катастроф, охраны окружающей среды и т.п. По правилам ВТО страны не обязаны сокращать этот вид субсидий. В несельскохозяйственной сфере все субсидии, кроме запрещенных, разрешены и, если они не являются специфическими (т.е. предоставляемыми отдельному предприятию, региону, отрасли), то они и не могут оспариваться (*non-actionable*) в рамках ВТО.

– *Желтый короб (amber box)* – разрешенные субсидии, которые подпадают под соглашение о сокращении (сельскохозяйственные субсидии) или могут оспариваться (несельскохозяйственные субсидии) по правилам ВТО. Размер сельскохозяйственных субсидий рассчитывается по согласованной методологии как совокупная мера поддержки (*aggregate measurement of support, AMS*) для каждого продукта. Все развитые страны и 12 развивающихся стран приняли обязательства сократить AMS на основе графика, включенного в список обязательств каждой из этих стран. Несельскохозяйственные субсидии, входящие в желтый короб, хоть и разрешены, могут оспариваться либо через многосторонний механизм урегулирования споров, либо через двусторонний процесс расследования факта экспортных субсидий и введения компенсационных пошлин.

– *Синий короб (blue box)* – прямые платежи производителям сельскохозяйственной продукции разницы между рыночными ценами и ценами, которые правительство считает необходимым поддерживать в рамках программ по ограничению производства. Такие субсидии существуют только в области сельского хозяйства и на них не распространяются обязательства по сокращению, принятые странами ВТО. В основном это субсидии фермерам в рамках единой сельскохозяйственной политики ЕС и субсидии фермерам в США.

Субсидии, входящие в зеленый короб и выдаваемые в полном соответствии с правилами ВТО, подпадают под мировую статью (*piece clause*) – члены ВТО договорились не накладывать на экспорт товаров, поддерживаемый такими субсидиями, компенсационных пошлин, и не оспаривать их через механизм урегулирования споров. Товары, экспорт и производство которых поддерживаются через другие субсидии, отнесенные к желтому и синему коробам, могут подвергаться обложению компенсационными пошлинами, но страны согласились проявлять должную сдержанность (*due restrain*) в этом отношении.

Таким образом, в силу сложности соглашения ВТО по сельскому хозяйству при анализе торгового режима в области торговли сельскохозяйственными продуктами необходимо проверить соответствие политики как духу и слову самого соглашения, так и индивидуальным обязательствам, принятым странами и записанными в их списке обязательств.

Текстиль и одежда

Правила, установленные ВТО для международной торговли текстилем и одеждой, представляли собой отход от правил ГАТТ. Идея соглашения по текстилю и одежде (*Agreement on Textile and Clothing*) заключается в поэтапном подведении (интегрировании) торговли этими товарами под правила ВТО.

При возросшем импорте текстиля и одежды импортирующие страны могут применять защитные меры, но только на те товары, на которые не введены квоты и которые еще не интегрированы в пра-

вила ВТО. Условия применения защитных мер следующие: импорт текстильного товара или одежды осуществляется в таких количествах, что уже наносит ущерб или угрожает нанести серьезный ущерб национальным отраслям, производящим аналогичные товары; существует причинная связь между серьезным уроном внутренним отраслям промышленности и существенным ростом импорта данного товара. Такими защитными мерами могут пользоваться только 55 стран ВТО, которые нотифицировали в ВТО свои намерения сделать это в течение определенного периода после вступления соглашений ВТО в силу. Наличие права использовать защитные меры не освобождает страны от обязанности осуществить интеграцию торговли текстилем и одеждой в правила ВТО. Перед введением защитных мер страна должна провести консультации со страной, чей экспорт будет затронут такими мерами и продемонстрировать факты того, как возросший импорт наносит или угрожает нанести серьезный ущерб соответствующим местным производителям. Помимо предохранительных мер страны ВТО могут использовать антидемпинговые меры и ограничивать импорт текстиля и одежды с помощью компенсационных пошлин.

С точки зрения макроэкономического анализа соблюдение правил интеграции торговли текстилем и одеждой в рамках ВТО важно как показатель общей либерализации торгового режима развитых стран в отношении экспорта развивающихся стран. Факт использования специальных защитных мер – хотя таких случаев было мало – может свидетельствовать о протекционистских тенденциях и попытках защитить неконкурентоспособные отрасли или предприятия. Защитные меры обычно принимаются правительствами развитых стран под давлением местного лобби, отстаивающего интересы производителей товаров, конкурирующих с импортными, и поэтому в большинстве случаев не могут быть оправданы с макроэкономической точки зрения. После устранения квот на импорт текстиля и одежды в 2005 г. наибольшие преимущества получили те развивающиеся страны, которые в состоянии эффективно конкурировать с другими экспортерами аналогичных товаров на основе их качества и цены. Очевидно, что те развивающиеся страны, чей экспорт текстиля и одежды был основан только на том, что их главные импортеры выделяли им фиксированную импортную квоту, которую не могли заполнить другие экспортеры, могут потерять часть экспортного рынка, если в течение переходного периода не предпримут меры по повышению конкурентоспособности своих товаров.

Услуги

Торговля услугами – категория текущего счета в платежном балансе и поэтому важна в макроэкономическом анализе. Торговля услугами имеет свои особенности в силу специфического характера самого предмета торговли и регулируется Генеральным соглашением ВТО по торговле услугами (GATS). В правилах ВТО понятие «услуги» не определено. Определено лишь понятие «торговля услугами» как предложение услуг с использованием четырех различных способов: способ 1 – поставка через границу (Mode 1 – *cross-border supply*), способ 2 – потребление за рубежом (Mode 2 – *consumption abroad*), способ 3 – коммерческое присутствие (Mode 3 – *commercial presence*), способ 4 – присутствие физических лиц (Mode 4 – *presence of natural persons*). Обязательства стран в рамках GATS охватывают 12 секторов услуг (услуги в области бизнеса, связи, строительства, распределения, образования, охраны окружающей среды, финансов, здравоохранения, туризма, спорта, культуры и отдыха, транспорта и прочие услуги), которые разбиты на 155 субсекторов. С точки зрения макро-

экономического анализа особое значение имеет режим стран по торговле финансовыми услугами.

Финансовая услуга расплывчато определена в рамках ВТО как любая услуга финансового характера, предоставляемая ее производителем. При этом финансовые услуги Центрального банка или других денежных властей во исполнение государственной функции проведения денежной и валютной политики изъяты из-под правил GATS и не регулируются ВТО. Под производителем финансовых услуг (*financial service supplier*) понимаются физические и юридические лица, которые предоставляют такие услуги, исключая государственные организации. Финансовые услуги (*financial services*) важно не путать с финансовыми потоками (*financial flows*). Статистически торговля финансовыми услугами фиксируется лишь как вознаграждение за финансовое посредничество. Например, открытие депозита банком-резидентом для банка-нерезидента – финансовый поток и фиксируется в капитальном счете платежного баланса, тогда как сборы (*fees and charges*), которые берет банк-резидент за открытие счета банку-нерезиденту – финансовая услуга и показывается в текущем счете платежного баланса.

Торговля финансовыми услугами может быть как связана, так и не связана с движением капитала. Например, кредит, выданный местным банком местному предприятию за счет депозитов, привлеченных от местных вкладчиков, не является ни международной торговлей финансовыми услугами, ни международным движением капитала. Кредит, выданный иностранным банком местному предприятию за счет депозитов, привлеченных от местных вкладчиков, является международной торговлей финансовыми услугами, но не международным движением капитала. Кредит, выданный местным банком местному предприятию за счет депозитов, привлеченных от иностранных вкладчиков, является международным движением капитала, но не международной торговлей финансовыми услугами. Кредит, выданный местным банком иностранному предприятию за счет депозитов, привлеченных от иностранных вкладчиков, является и международным движением, и международной торговлей финансовыми услугами.

При анализе торгового режима финансовыми услугами необходимо учитывать следующие особенности их регулирования по сравнению с торговлей обычными товарами:

- *Масштаб связанных обязательств*. РНБ является общим обязательством, относящимся ко всем секторам услуг, тогда как обязательства в области предоставления национального режима относятся только к тем секторам, которые связаны обязательствами в списках обязательств каждой страны, прилагаемых к GATS. Например, РНБ должен предоставляться для производителей любых финансовых услуг, тогда как национальный режим только для тех их видов, которые связаны в списках обязательств. Если страна указала, что, допустим, страховые услуги в форме поставки 3 (коммерческое присутствие) не связаны (*unbound*), эта страна не обязана предоставлять филиалам иностранных страховых компаний, зарегистрированных на ее территории, такой же режим как и национальным страховым компаниям.

- *Пруденциальное изъятие*. По правилам GATS, в целях защиты внутреннего финансового рынка (например, от распространения финансового кризиса из-за рубежа) страна имеет право принимать любые пруденциальные меры. Такие меры, правда, не могут применяться для того, чтобы страна избежала выполнения своих обязательств по GATS. Это так называемое «пруденциальное изъятие» (*prudential carve-out*) из правил GATS. Необходимо проверить, не применяются ли протек-

ционистские меры в финансовом секторе под предлогом пруденциальных мер, тогда как такие меры не оправданы экономически.

• *Ограничение текущих платежей*. Применение ограничений на международные платежи и переводы возможно по правилам GATS только в случае, если страна в состоянии доказать существование крупных проблем в платежном балансе, ведущих к сокращению уровня валютных резервов или приводящих к такому уровню, который не соответствует целям экономического развития. В этой связи при анализе торгового режима важно убедиться, что введенные ограничения нотифицированы в ВТО, не служат для защиты определенного сектора экономики, распространяются одинаково на все страны ВТО и являются временными. Сроки, условия и механизм их устранения должны быть закреплены в соответствующем национальном законодательстве.

• *Асимметрия обязательств*. Развитые страны приняли более далеко идущие обязательства по либерализации торговли финансовыми услугами по сравнению с развивающимися странами. В соответствии с Пониманием об обязательствах по финансовым услугам (*Understanding on Commitments in Financial Services*) развитые страны наряду с общими обязательствами в рамках GATS приняли дополнительные обязательства, касающиеся доступа на рынок в области государственных закупок услуг, устранения недискриминационных мер, ограничивающих тем не менее торговлю услугами, разрешения временного въезда персонала на иностранные предприятия, доступа иностранных поставщиков услуг.

С учетом этих общих принципов анализ выполнения обязательств в области торговли финансовыми услугами каждой страны должен основываться на сравнении реально существующей ситуации со списком обязательств этой страны по GATS. Этот список (*schedule*) для каждой страны будет свой. При их изучении важно знать некоторые особенности. Обязательства перечислены в списках по секторам и способам предоставления услуг в каждом секторе; горизонтальные обязательства (*horizontal commitments*) означают обязательства, распространяющиеся на все сектора или только на подсектор, если они показаны в его начале; пропуск или пустое место означает несвязанный обязательствами способ поставки, т.е. страна не принимала на себя никаких обязательств в этом секторе. Проверка соответствия режима торговли финансовыми услугами правилам ВТО должна дополняться суждением об эффективности этого режима в целом, поскольку в ВТО закреплены правила торговли, которые являются результатом многостороннего компромисса. Поэтому, если отдельные параметры этого режима неэффективны, стране ничего не мешает их реформировать в интересах повышения эффективности экономики в целом, выходя тем самым за пределы ее обязательств по ВТО.

РЕЗЮМЕ

1. Национальная торговая политика современного государства может строиться на четырех ключевых принципах, закрепленных в правилах ВТО: защите национального рынка с помощью тарифов; снижении и связывании (принятие международных правовых обязательств по их не повышению выше согласованного уровня) тарифов; режиме наибольшего благоприятствования (любые условия торговли, предоставляемые одной страной какой-либо другой стране, долж-

ны быть немедленно и без условий распространены на все остальные страны); национальном режиме (импортный продукт после уплаты таможенных пошлин и других импортных взносов должен получать такие же условия обращения на внутреннем рынке, что и товары, произведенные внутри страны). Анализ торговой политики государства, как часть макроэкономического анализа, требует освещения институциональных и правовых аспектов торгового режима; детального изучения мер торговой политики, непосредственно влияющих на импорт и экспорт, внутренних мер, влияющих на торговлю, а также торговой политики в ключевых для анализируемой страны отраслях.

2. Анализ торгового режима должен начинаться с изучения его общих институционально-правовых аспектов: официально провозглашенных или подразумеваемых целей торговой политики, их соответствия задачам макроэкономической политики в целом; основных правовых документов, регулирующих ключевые параметры торговой политики, их соответствия принятым страной обязательствам по международным соглашениям, прежде всего в рамках ВТО; национальных государственных и негосударственных органов, которым в данной стране поручено проведение внешнеторговой политики. Особое внимание на этом этапе анализа должно уделяться масштабам и условиям участия страны в ВТО (сроки эффективного членства, статус страны в ВТО, уровень участия в ВТО) и преференциальных торговых соглашениях, условия которых нередко представляют собой изъятие из-под правил ВТО. Использование таких изъятий, хотя в большинстве случаев и нежелательно с макроэкономической точки зрения, тем не менее, возможно с международно-правовой точки зрения, если они соответствуют правилам о преференциальных соглашениях, установленных в ВТО.

3. Меры торговой политики, непосредственно влияющие на импорт, включают меры по содействию торговле, тарифы и прочие сборы, меры нетарифного регулирования и контроля, технические барьеры торговле, чрезвычайные меры и меры, связанные с государственным участием в торговле. В целях анализа внешнеторгового режима с точки зрения его воздействия на макроэкономику необходимо обратить внимание только на ключевые меры регулирования импорта в анализируемой стране, которые имеют наиболее существенное воздействие на экономику. Обычно это тарифы и прочие сборы в силу их влияния на доходную часть бюджета, квоты и другие количественные ограничения из-за их воздействия на торговый баланс, и чрезвычайные меры, если они существенны по сравнению с размерами импорта в целом. Анализ макроэкономического эффекта мер импортной политики необходимо осуществлять в товарном и страновом разрезе – по нескольким ключевым товарам импорта и в отношении импорта из нескольких стран – основных торговых партнеров. В подавляющем большинстве развивающихся стран необходимо пристально изучить всего 5–6 товаров и столько же торговых партнеров. В случае развитых стран необходимо проанализировать воздействие мер импортной политики на динамику основных товарных групп и импорт их ключевых торговых партнеров – США, ЕС, Японии.

4. Меры торговой политики, непосредственно влияющие на экспорт, включают экспортные тарифы и прочие экспортные сборы, меры нетарифного регулирования и контроля, меры содействия экспорту, налоговые льготы и меры государственного вмешательства в экспорт. Экспортный тариф вводится обычно в фискальных целях, для корректировки после девальвации, для улучшения условий торговли, для гарантирования снабжения внутрен-

него рынка. Меры нетарифного регулирования экспорта включают запреты, лицензирование, санкции и ограничения экспорта. Напротив, инструментарий мер содействия экспорту весьма разнообразен – экспортные субсидии, налоговые льготы, а также страхование, кредитование, финансирование и гарантии экспорта. Во многих странах меры поддержки экспорта являются тяжелым бременем для бюджета и могут иметь существенные макроэкономические последствия. Государственное участие в экспорте может заключаться в существовании государственных торгующих предприятий и создании зон экспортного производства. Факт вмешательства государства в экспорт может свидетельствовать о низкой эффективности национального экспортного производства и его международной неконкурентоспособности.

5. К числу внутренних экономических мер, которые могут влиять на торговую политику, относятся: налоговый режим, инвестиционный режим, режим охраны прав интеллектуальной собственности и политика в области конкуренции. Основными чертами налогового режима, которые могут влиять на торговлю, являются налоговые льготы, предоставляемые производителям, и соглашения об избежании двойного налогообложения. Инвестиционный режим, как важнейший фактор экономического роста, должен рассматриваться отдельно. В рамках анализа торгового режима важно проверить соответствие инвестиционного режима основным правилам ВТО в области инвестиций, касающихся инвестиционных стимулов, содержания местных компонентов, торговли услугами и охраны интеллектуальной собственности. В рамках правил по охране интеллектуальной собственности наибольшее воздействие на торговлю имеет законодательство в области патентов, копирайта, торговых марок, промышленного дизайна и географических индикаторов. Политика в сфере конкуренции может оказывать благоприятное воздействие на торговлю, если регулирование горизонтальных и вертикальных ограничений, а также злоупотреблений доминирующим положением и слияний соответствует лучшим международным нормам.

6. При анализе секторальных мер внешнеторговой политики необходимо установить вклад ключевых секторов в ВВП, внешнюю торговлю и занятость; определить особенности тарифного и нетарифного регулирования каждого из секторов; выяснить степень покрытия каждого из секторов специфическими обязательствами, принятыми страной в рамках многосторонних секторальных соглашений ВТО по сельскому хозяйству, по текстилю и одежде, по услугам, и уровень выполнения принятых обязательств. Наиболее важные правила в области торговли сельскохозяйственной продукцией – тарификация, поддержание существующего доступа на рынок; обязательства по минимальному доступу; правила использования специальных предохранительных мер; связывание тарифов и их сокращение. Правила интеграции торговли текстилем и одеждой в рамках ВТО заключается в устранении странами имеющихся у них квот на импорт текстильных товаров и одежды. Особенности регулирования торговли услугами заключаются в том, что РНБ распространяется на все услуги, тогда как национальный режим только на те виды услуг, по которым страна приняла специфические обязательства. При анализе торговли финансовыми услугами важно определить объем принятых страной обязательств, уровень применения пруденциального изъятия, политику в области текущих платежей и учитывать асимметрию в обязательствах развитых и развивающихся стран.

Раздел 4

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Глава 21

ВИДЫ ИНТЕГРАЦИИ

План-схема

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Аутсорсное производство
Единая аграрная политика
Зарубежное производство
Зона свободной торговли
Изъятия
Интегрированное производство
Международное производство
Общий рынок
Политический союз
Преференциальные торговые соглашения
Таможенный союз
Транснациональное производство
Уполномочивающая статья
Экономическая интеграция
Экономический союз

В предыдущих разделах рассматривалась торговли товарами и проводимая государствами политика в этой области. Однако международная экономика включает следующий – куда более глубокий – уровень взаимодействия между экономическими агентами, расположенными в разных странах, международное движение услуг и факторов производства. Если торговля товарами была характерна преимущественно для раннего этапа развития капитализма и международной экономики, то, начиная с середины прошлого века, она стала активно дополняться торговлей услугами, движением капитала, рабочей силы, технологии. В дополнение к взаимодействию экономик через потоки товаров возникла их более тесная интеграция через создание международных производств, перекрестные инвестиции капитала, миграцию труда и движение технологии и оказания услуг, либо в связи, либо независимо от движения товаров и факторов производства. В наиболее развитой форме интеграция в частном секторе принимает форму транснациональных корпораций, а в государственном – межгосударственных интеграционных объединений, таких как Европейский Союз.

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 стало возможным только в рамках межгосударственных интеграционных объединений на основе многосторонних политических соглашений.

ПОНЯТИЕ ИНТЕГРАЦИИ

Со второй половины XX в. 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, технологии), в результате которого за границу перемещаются 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 взаимодействия экономических агентов, находящихся в разных стран, выходящий за пределы торговли товарами и включающий движение факторов их производства и услуг и принимающий форму транснациональных корпораций и межгосударственных экономических союзов. Экономическая интеграция развивается параллельно на двух уровнях – частном и государственном. На частном уровне она принимает форму корпоративной интеграции в виде создания зарубежного производства, аутсорсинга и международного интегрированного производства и приводит к развитию транснациональных корпораций (ТНК)[1]. На государственном уровне она выступает в форме межгосударственной интеграции в виде соглашений о взаимных торговых преференциях, зоне свободной торговли, таможенном и экономическом союзе или приводит к созданию межгосударственных организаций.

[1] *Волгина Н.А.* Международное производство: особенности, тенденции, перспективы. – М.: РУДН, 2008.

КОРПОРАТИВНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Неоклассическая экономическая теория не содержит стройного подхода к анализу интеграции на корпоративном уровне. Теория внутрикорпорационной интеграции замыкается в основном на выяснении и моделировании причин, при которых корпорации создают зарубежные производства, и является дополнением к неоклассической теории международной торговли и международного движения капитала, основными представителями которого стали Б. Олин, Э. Хекшер, П. Самуэльсон, В. Столпер, Т. Рыбчинский, Р. Нурксе, К. Иверсен, Р. Манделла. Их анализ фокусировался на пространственном расположении факторов производства, преимущественно прямых инвестициях и исходил из предпосылки существования рынка совершенной конкуренции.

Целенаправленные исследования международных корпораций начались с конца 1950-х гг. Большинство из них отталкивались от теории «экономии на масштабе» (*economy of scale*), позволяющей международным корпорациям экономить на издержках производства при увеличении выпуска продукции и переносе его в другие страны[1]. Английский экономист Дж. Даннинг показал, что для развития внутрикорпоративной международной интеграции необходимы несколько условий: корпорация должна владеть специфической технологией или собственностью, дающей ей конкурентные преимущества над местными фирмами; принимающая страна должна быть привлекательной для инвестора и обеспечивать ему преимущества над конкурентами; совершение сделок между подразделениями одной фирмы, находящимися в различных странах, должно давать корпорации конкурентное преимущество по сравнению с совершением таких же сделок с независимыми компаниями.

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 компании[2]. Этот подход тесно связан с неоклассическими традициями и фокусируется на анализе процессов территориального размещения международного производства.

Еще несколько позже возникли теории международной организации, к которой тяготеют корпорации по достижении определенного размера[3]. Сторонники данного подхода полагают, что зарубежные инвестиции – это стратегический ответ ТНК на несовершенство национального рынка. Производство за рубежом выступает способом преодоления несовершенства местного рынка и использования преимуществ, которые открываются перед корпорациями на рынках других стран.

Еще один подход к анализу международного производства развивает теорию транзакционных издержек, которая получила распространение в рамках неоинституционального направления экономической мысли. В соответствии с ним многонациональное предприятие становится институтом, заменяющим рынок.

---

[1] *Dunning J.H.* American Investment in British Manufacturing Industry. – L.: Allen and Unwin, 1958; Multinational Enterprises and the Global Economy. – Wokingham: Addison Westley, 1993.

[2] *Vernon R.* Sovereignty at Bay: The multinational spread of U.S. enterprises. – N.Y.: Basic Books, 1971.

[3] *Buckley P.J., Casson M.C.* The Future of the Multinational Enterprise. – L.: Macmillan, 1976.

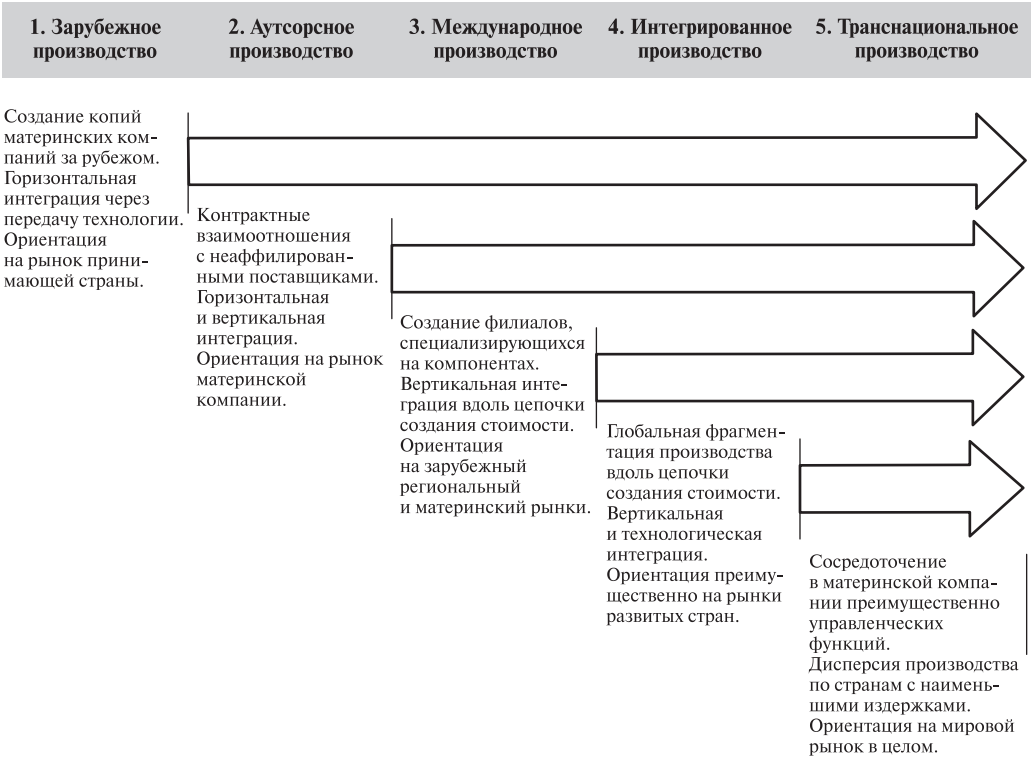
Пытаясь сократить транзакционные издержки, фирмы интернационализуют свои операции, сужая тем самым границы рыночного обмена и сами превращаются в ТНК.

Развитие корпоративной международной интеграции прошло несколько основных этапов (рис. 21.1).

@ ***Зарубежное производство*** – создание зарубежных производственных филиалов, копирующих в меньшем масштабе деятельность материнских компаний, для производства только на зарубежный рынок, где они расположены.

Это первая форма международного производства, возникшая в 1940-х гг. Цепочка создания стоимости характеризовалась незначительной степенью интеграции, поскольку товар производился от начала и до конца зарубежным предприятием фирмы, чаще всего на основе переданной материнской компанией технологии. Развитие такого производства стало возможным в силу существования таможенных и иных торговых барьеров и было отражением стратегии отдельных крупных компаний, которые сочли рациональным переместить часть производства за рубеж. Предприятия компании были связаны преимущественно горизонтально, объединяя лишь некоторые административные функции, и интегрированы в мировую экономику в основном через торговлю готовыми товарами. При формировании зарубежного производства ТНК следовали мультистрановой стратегии, в соответствии с которой миниатюрные копии родительских компаний располагаются в ряде зарубежных стран и слабо

Рис. 21.1. Этапы корпоративной интеграции



(если вообще) связаны между собой. При таких стратегиях зарубежный филиал обслуживает главным образом рынок принимающей страны, в то время как родительская компания контролирует эти филиалы на различных рынках. Степень интеграции страны в мировую экономику, где размещаются зарубежные филиалы, является весьма слабой и осуществляется в основном посредством торговли. Влияние ТНК на экономику принимающей страны носит фрагментарный характер, за исключением тех случаев, когда продукция иностранного филиала занимает большую долю на соответствующем сегменте местного рынка.

@ ***Аутсорсное производство*** – географическое распределение корпорациями производства между несколькими странами.

Это форма международного производства возникла в 1970-х гг. В результате постепенной либерализации торговых режимов, перехода к плавающей системе валютных курсов и развития межгосударственной интеграции, корпорации пошли по пути фрагментации производства вдоль цепочки создания стоимости и специализации филиалов на отдельных стадиях производства. Выбор корпорациями местоположения каждого этапа создания стоимости стал определяться тем, где этот этап может быть выполнен с наименьшими затратами. Интеграция в цепочке создания стоимости осуществлялась через передачу технологии, собственность и финансы, как горизонтально, так и вертикально. Международное аутсорсное производство непосредственным образом связано с феноменом трансграничного аутсорсинга и процессами фрагментации производства.

В отличие от международного производства при трансграничном аутсорсинге за рубеж переносятся не целые предприятия по производству готовой продукции, а только некоторые звенья в цепочке создания стоимости. Перенос фрагментов производственного процесса за рубеж дает возможность родительской ТНК концентрироваться на процессе создания стоимости в целом, в то время как зарубежные филиалы и независимые фирмы специализируются на других частях. В рамках международного аутсорсинга ТНК постепенно переходят от зарубежного производства к региональному производству, формируя региональные цепочки создания стоимости. Регионализированное международное производство включает филиалы, расположенные в различных принимающих странах отдельного региона наряду с неаффилированными компаниями, действующими как поставщики и субподрядчики.

Корпоративная интеграция из торговой постепенно превращается в производственную, из поверхностной – в более глубокую. Связи между фирмами и странами усиливаются, по мере того как расширяется внутрифирменная и межфирменная торговля, а производство приобретает региональный, а не внутристрановой характер. Предприятия принимающей страны (будь то зарубежные филиалы ТНК или независимые местные фирмы) встраиваются в трансграничную цепочку накопления стоимости, становясь неотъемлемой частью международного производства. Возникают отношения взаимозависимости компаний инвестирующих и принимающих стран, хотя контроль над функционированием всей цепочки стоимости по большей части остается в руках родительских компаний.

@ ***Международное производство*** – производство, характеризующееся фрагментацией производства вдоль глобальной (региональной) цепочки стоимости, сочетанием региональных и глобальных стратегий и растущей самостоятельностью филиалов, выполняющих все функции международного производства.

Развитие интегрированного международного производство во многом стало следствием того, что растущая конкуренция толкает ТНК искать новые пути обеспечения конкурентных преимуществ и снижения издержек, во все большей степени размещая производство за рубежом и обращая особое внимание на размещение различных фаз производства в глобальном масштабе в трансграничной цепочке стоимости.

Для международного производства во все большей степени актуальной становится не только региональная, но и глобальная фрагментация производства, и большой географический размах трансграничной цепочки создания стоимости. Интегрированное международное производство (ИМП), как правило, организовано вдоль более широкой географической зоны, чем зарубежное и аутсорсное производство. На международный уровень перемещаются как производственные функции цепочки создания стоимости, так и непроизводственные, включая услуги и инновации. Контроль над функционированием цепочки стоимости, как и в случае аутсорсного производства, в условиях ИМП осуществляется при помощи участия корпораций в капитале их зарубежных филиалов. ТНК также вступают в контракт с независимыми фирмами и передают им некоторые звенья глобальной (региональной) цепочки создания стоимости. Зарубежные филиалы ТНК получают большую самостоятельность и выполняют отдельные функции для всей цепочки создания стоимости.

Аутсорсинг развивается как в рамках трансграничного, так и интегрированного международного производства. Ключевое различие заключается в том, что в первом случае за рубеж переносятся трудоинтенсивные звенья производства товаров в рамках региональных цепочек создания стоимости, главным образом связанная с независимыми поставщиками и производством товаров. Во втором случае за рубеж переносятся капиталоинтенсивные стадии производства товаров, трудоинтенсивные и частично капиталоинтенсивные стадии производства услуг в рамках глобальных цепочек создания стоимости собственными подразделениями.

@ ***Интегрированное производство*** – производство, характеризующееся глобальной фрагментацией создания стоимости с привлечением как зависимых, так и независимых компаний, которое координируется из единого центра на основе глобальной единой корпорационной стратегии.

Такое производство характеризуется высокой степенью интегрированности, поскольку требует четкой координации действий всех подразделений компании и независимых фирм, являющихся ее поставщиками. Интегрированное производство использует преимущества дешевизны факторов производства в отдельных странах для создания конкурентоспособного товара, прежде всего для рынка развитых стран.

@ ***Транснациональное производство*** – производство, полностью вынесенное за пределы материнской компании, которая фокусируется только на управленческих функциях, и оптимально распределенное по странам с наименьшими издержками.

Форма производственной интеграции в данном случае может быть любой – горизонтальной, вертикальной или функциональной. Цепочка создания стоимости может включать как зависимые, так и независимые компании. Контроль основан на централизованном или децентрализованом управлении, контроле за финансовыми потоками и передачей технологии. Целевой рынок для конечной продукции любой – национальный, региональный и мировой – там, где есть спрос.

МЕЖГОСУДАРСТВЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

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.

К предпосылкам межгосударственной интеграции относятся 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 развивающихся стран интеграционные процессы идут наиболее активно между государствами, находящимися примерно на одинаковом уровне экономического развития. Попытки создания объединений интеграционного типа между индустриальными и развивающимися государствами, хотя и имеют место, находятся на раннем этапе становления, не позволяющем пока сделать однозначные выводы 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 первых интеграционных объединений мира было создано несколькими соседними странами, расположенными на одном континенте, в непосредственной географической близости друг от друга, имеющих транспортные коммуникации и нередко говорящих на одном языке. К этой группе стран – интеграционному ядру, – ставших инициаторами интеграционного объединения, впоследствии подключились другие соседние государства. Обычно трансграничная торговля национальных корпораций с компаниями соседних стран побуждает правительства стран проводить переговоры о либерализации взаимной торговли и, как следствие, ведет к интеграции.

- *Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т.д.* Экономическая интеграция призвана решить конкретные проблемы, которые реально стоят перед интегрирующимися странами. Очевидно поэтому, что, например, страны, главная проблема которых заключается в создании основ рыночной экономики, не могут интегри-

роваться 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 объединяться с государствами, обсуждающими проблемы свободы межгосударственного движения капитала. В основе ранних стадий интеграционного процесса может лежать потребность найти решение таких общих для стран региона проблем, как энергетическая (взаимное снабжение электричеством), обеспечение водой, борьба с болезнями людей, растений и животных, создание региональной инфраструктуры (дороги, мосты, средства связи).

• *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 следят за происходящими изменениями. Демонстрационный эффект проявился, например, наиболее ярко в желании многих стран Восточной Европы как можно быстрее стать членами зоны евро, даже не имея для этого сколько-нибудь серьезных макроэкономических предпосылок. После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные государства, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают некоторые трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга. Это нередко приводит к сокращению торговли стран, оказавшихся за пределами интеграции. Некоторые из них, даже не имея существенного первичного интереса в интеграции, стремятся присоединиться к интеграционным процессам просто из-за опасения остаться за ее пределами.

Многочисленные интеграционные объединения, возникающие в современной международной экономике, ставят перед собой аналогичные задачи.

• *Использование преимуществ экономики масштаба.* Прежде всего, необходимо расширить размеры рынка, сократить постоянные издержки производства на единицу продукции за счет увеличения его масштаба и транзакционные издержки за счет оптимизации структуры производства. Рост размеров рынка, на который иностранные товары могут попадать на основе общих правил, в свою очередь, позволяет привлекать прямые иностранные инвестиции из стран за пределами интеграционной группировки на эти большие рынки, где они могут создавать самостоятельные производства, удовлетворяющие их потребности. Увеличение региональных масштабов характерно для интеграционных группировок Европы, Центральной Америки и Африки.

• *Решение задач торговой политики.* Региональная интеграция нередко рассматривается как способ укрепления переговорных позиций 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 Европе, Латинской Америке и Юго-Восточной Азии возлагают особые надежды на коллективные усилия в рамках многосторонних торговых переговоров.

• *Создание благоприятной внешнеполитической среды.* Важнейшей целью боль-

шинства 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, ставили перед собой именно эту цель.

• *Содействие структурной корректировке экономики.* Участие стран, где формируются рыночные отношения или осуществляются глубокие экономические реформы, в региональных торговых соглашениях стран с более высоким уровнем рыночного развития рассматривается как гарантия неизменности избранного рыночного курса. 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 в процессе присоединения к ЕС.

• *Поддержка молодых отраслей национальной промышленности.* Даже если интеграционное объединение не предусматривает дискриминационных мер против третьих стран, оно нередко рассматривается как способ поддержки местных производителей, для которых возникает более широкий региональный рынок. Такие протекционистские настроения превалировали в странах Латинской Америки и в странах Африки к югу от Сахары, особенно в 1960–1970-е гг. прошлого века.

ТИПЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Наибольшее развитие межгосударственные интеграционные объединения различного типа получили во второй половине XX в. 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.

На первом уровне, когда страны еще только делают первые шаги к взаимному сближению, между ними заключаются *преференциальные торговые соглашения*. Это начальная и самая распространенная в мире форма межгосударственной интеграции. 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 друг другу более благоприятный режим, чем 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. Межгосударственных органов для управления преференциальными соглашениями не создается.

Преференциальные торговые соглашения носят обычно региональный или двусторонний характер и отличаются разным уровнем вовлеченности стран-членов в процесс сотрудничества. Точное количество таких соглашений неизвестно, но исчисляется сотнями, в основном они двусторонние. Многие из них были нотифицированы членами в ВТО, примерно половина продолжает действовать. Причем большинство из них заключено между европейскими странами[1].

Преференциальные торговые соглашения могут рассматриваться как шаг в сторону многосторонней торговой системы в рамках ВТО, но могут быть и препятствием для ее дальнейшего развития. В первом случае такие соглашения считаются важным этапом на пути торговой либерализации на двустороннем или региональном уровне, за которым должна последовать более глубокая и широкая торговая либерализация на многостороннем уровне. Во втором случае, напротив, преференциальные соглашения рассматриваются как двусторонний выход из тупика многосторонней либерализации, которая не обеспечивает необходимый уровень и темпы сокращения торговых барьеров, в результате чего страны активировали двустороннюю либерализацию.

@ ***Преференциальные торговые соглашения (preferential trade arrangements)*** – многосторонние или двусторонние соглашения, в рамках которых участвующие страны соглашаются предоставлять друг другу торговый режим более благоприятный, чем они получали бы на основе правил ВТО.

Такие соглашения являются отступлением от главного правила ВТО – принципа РНБ, требующего немедленного и безусловного распространения торгового режима, предоставленного одному члену ВТО, на всех других членов. По правилам ВТО преференциальные торговые соглашения разрешены, если они укладываются в одну из нижеследующих категорий:

- Таможенный союз и зона свободной торговли. По условиям статьи XXIV ГАТТ-94 преференциальные торговые соглашения разрешены, если они нотифицированы в ВТО; соответствуют понятию таможенного союза (*customs union*) – соглашения, устраняющего взаимные торговые барьеры и вводящего общий таможенный тариф в отношении третьих стран – или зоны свободной торговли (*free trade zone*) – соглашения, устраняющего взаимные торговые барьеры, причем страны продолжают использовать свои национальные тарифы в отношении третьих стран; не дискриминируют третьи страны и отвечают еще ряду условий этой статьи. Наиболее типичным примером соглашений о свободе торговли являются соглашения между ЕС и другими, чаще всего европейскими, странами.

- Уполномочивающая статья (*enabling clause*)[2] – достигнутое в результате Токийского раунда соглашение, разрешающее членам ВТО принимать меры в пользу развивающихся стран без обязательства распространять их на другие страны. Положения этой статьи распространяются на преференции, предоставляемые в рамках глобальной системы торговых преференций (*global system of trade of preferences*), специального и дифференцированного подхода (*special and differential treatment*) в рамках ГАТТ; преференциальные соглашения между наименее развитыми странами; общую систему преференций (*general system of preferences*) – торговые

[1] Информацию о текущем состоянии дел с преференциальными соглашениями см. на сайте ВТО www.wto.org.

[2] Полное название – Differential and more favorable treatment, reciprocity and fuller participation of developing countries, Decision of 28 November 1979.

преференции в пользу наименее развитых стран на основе национальных систем преференций, которые существуют во многих развитых странах.

• Экономическая интеграция (*economic integration*) – статья V GATS, которая устанавливает правила заключения преференциальных торговых соглашений в области торговли услугами для развитых и развивающихся стран. Примерами соглашений, нотифицированных как экономическая интеграция в области услуг, могут служить сам ЕС и соглашения между ЕС и Эстонией, Латвией, Литвой, Польшей и некоторыми другими восточноевропейскими странами.

• Изъятия (*waiver*) – предоставляемое $^3/_4$ голосов членов ВТО члену, который предоставил соответствующий запрос, право не выполнять определенные обязательства по ВТО в течение года. Если преференциальное соглашение не попадает ни под одну из перечисленных выше категорий, участвующие в нем члены ВТО должны запросить у других членов изъятие для этого соглашения из-под статей ВТО, регулирующих преференциальные соглашения. Такие изъятия пересматриваются ежегодно. Наиболее типичным примером преференциального соглашения было соглашение между ЕС и группой африканских стран и стран Карибского моря и бассейна Тихого океана (*EC-Group of African, Caribbean and Pacific States, ACP*).

Заключение преференциальных торговых соглашений стало характерной чертой международной экономики с начала 2000-х гг., отражая в значительной степени неудовлетворенность стран медленным ходом либерализации международной торговли на многостороннем уровне. Такие соглашения в большинстве случаев являются цементирующим элементом более широких политических договоренностей между странами. Преференциальные соглашения, заключаемые с экономически более значимыми странами, рассматриваются многими небольшими странами как способ обеспечения гарантированного доступа на крупный рынок и попытку обойти тем самым конкурентов, которые не имеют подобных соглашений с этой большой страной. Развивающиеся страны нередко заключают такие соглашения с развитыми странами преимущественно для того, чтобы гарантировать беспошлинный ввоз на их территорию всего двух-трех товаров традиционного экспорта. Большие страны, со своей стороны, подписывая двусторонние преференциальные соглашения с экономически более слабыми странами, преследуют прежде всего политические и геостратегические цели, тогда как развитие торговли имеет весьма второстепенное значение. Для больших стран преференциальные торговые соглашения гарантируют стабильность источников сырья, доступ к объектам военной инфраструктуры, сотрудничество властей в борьбе против терроризма, решение специфических двусторонних проблем, таких как ограничение эмиграции из малых стран или принятие ими законодательных мер по борьбе с отмыванием грязных денег.

В то же время преференциальные торговые соглашения не лишены недостатков. Воздействие таких соглашений на уровень благосостояния в странах их заключающих может быть как положительным, так и отрицательным. Положительное воздействие возникает только тогда, когда относительные цены импортного товара оказываются ниже, чем до подписания соглашения. Если импорт из страны – партнера по соглашению после устранения пошлин оказывается более дешевым, чем закупка того же товара у честного производителя, возникает эффект роста общего уровня благосостояния. Однако в большинстве случаев возникает сильный эффект отклонения торговли, поскольку снятие пошлин вынуждает им-

портировать товар из страны – партнера по соглашениям, хотя данная страна может и не являться его наиболее эффективным производителем и отказаться от его импорта из стран, не входящих в соглашение. В результате на такой товар устанавливаются пошлины, которые делают его импорт более дорогим.

Макроэкономический анализ участия страны в системе преференциальных торговых соглашений важен по нескольким причинам. Во-первых, развивающаяся страна может получать от своих торговых партнеров для своего экспорта режим торговли значительно более благоприятный, чем следует из обычных правил ВТО. Необходимо установить, какая часть торговли подпадает под действие различного рода национальных преференциальных схем развитых стран, используются ли страной полностью преимущества, предоставляемые в их рамках, не противоречат ли условия преференциальных соглашений друг другу и правилам ВТО и не осложняют ли они экспорт ключевых для данной страны товаров.

Во-вторых, преференциальные соглашения могут быть частью более общего пакета экономических мер, которые требуются от данной страны ее торговыми партнерами и нередко в значительной степени определяют характер и направление макроэкономических реформ. Наиболее типичным примером являются соглашения между ЕС и странами, желающими присоединиться к этой организации. Такие соглашения помимо свободы торговли содержат либо являются частью более общего пакета соглашений о мерах в экономической сфере, которые страна, желающая стать членом ЕС, должна предпринять.

В-третьих, необходимо установить, предоставляет ли сама страна преференциальный режим в отношении импортируемых товаров каких-либо других стран в рамках глобальной системы торговых преференций или национальной системы преференций. Особенно важно определить, не являются ли дискриминационными преференции одних стран в отношении других торговых партнеров, которые ими не пользуются. Также важно оценить, какой режим торговли наиболее выгоден для экономики страны – на основе системы преференций или на базе общепринятых норм ВТО.

В-четвертых, участие в преференциальных соглашениях может иметь большую административную нагрузку для страны и ее бюджета. Многие преференциальные соглашения содержат свои правила определения происхождения продуктов, санитарной и технической экспертизы, требуют выполнения множества специфических административных формальностей и, соответственно, персонала, занимающегося этими вопросами. Для многих развивающихся стран раздутая таким образом бюрократия ложится непосильным бременем на бюджет, что может иметь серьезные макроэкономические последствия.

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. Для координации деятельности в зоне свободной торговли может быть создан небольшой межгосударственный секретариат, расположенный в одной из стран-членов, но, как правило, обходится без него, а основные параметры развития согласовываются на периодических совещаниях руководителей соответствующих ведомств. Зоны свободной торговли формируются преимущественно между развивающимися странами.

Третий уровень интеграции связан с образованием *таможенного союза* – согла-

сованной отменой группой национальных таможенных тарифов и введением общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран. Таможенный союз предусматривает беспошлинную 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* – 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*, который предусматривает наряду с общим таможенным тарифом и свободой движения товаров и факторов производства, включая капитал, также и координацию макроэкономической политики и унификации законодательств в ключевых областях – валютной, бюджетной, включая общую систему налогообложения, и 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 суверенитета отдельными государствами. Однако ни одна интеграционная группировка полностью не достигла такого уровня развития, но даже и не ставит перед собой подобных задач. Основные черты различных уровней интеграционного процесса показаны на рисунке 21.2. Однако ЕС уже проводит единую внешнюю и внешнеэкономическую политику.

Точно определить, на каком уровне развития действительно находится то или иное интеграционное объединение, довольно сложно в силу отсутствия достаточно сопоставимой информации и зачастую возникающих сильных различий между провозглашенными целями и реальными достижениями. Нередко группировка, называющая себя экономическим

Рис. 21.2. Этапы межгосударственной интеграции

1. Преференциальное торговое соглашение	2. Зона свободной торговли	3. Таможенный союз	4. Общий рынок	5. Экономический союз
Снижение тарифных и иных барьеров во взаимной торговле. Сохранение национальных тарифов в отношении третьих стран. Отсутствие межгосударственных органов управления.	Отмена тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле. Свобода межстранового движения товаров и услуг. Правила происхождения товаров. Небольшой межгосударственный секретариат.	Общий тариф в отношении третьих стран. Механизм перераспределения тарифных доходов между странами. Межгосударственный орган на уровне министров и секретариат.	Свобода межстранового движения людей и капитала. Гармонизация стандартов. Встречи глав государств, Совет министров, секретариат.	Общая денежно-кредитная политика. Координация макроэкономической политики. Согласованная внешняя политика.
Примеры:				
ASEAN – China	ASEAN Tree Trade Area (ATTA)	Andean Community	European Union	European Union
Asia Pacific Trade Agreement (APTA)	Central European Tree Trade Agreement (CETTA)	CARICOM		
Chile – India	Common Economic Zone	Central American Common Market (CACM)		
Economic Cooperation Organization (ECO)	Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)	East African Community (EAC)		
Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)	Commonwealth of Independent States (CIS)			
India – Afghanistan	EC – Norway	EC – Andorra		
Lao People's Democratic Republic – Thailand	ETTA – Chile	EC – Turkey		
Latin American Integration Association (LAIA)	North American Tree Trade Agreement (NAFTA)	EC Treaty		
Melanesian Spearhead Group (MSG)	Pacific Island Countries Trade Agreement (PICTA)	Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC)		
MERCOSUR – India	Pan-Arab Tree Trade Area (PAFTA)	Economic Community of West African States (ECOWAS)		
Protocol on Trade Negotiations (PTN)	South Asian Tree Trade Agreement (SAPTA)	EU – San Marino		
South Asian Preferential Trade Arrangement (SAPTA)	Southern African Development Community (SADC)	Eurasian Economic Community (EAEC)		
South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement (SPARTECA)	Ukraine – Russian Federation	Gulf Cooperation Council (GCC)		
	US – Australia	MERCOSUR (G)		
		Southern African Customs Union (SACU)		
		West African Economic and Monetary Union (WAEMU)		

Полный список см. на сайте ВТО http: //rtais.wto.org

союзом, может находиться лишь на ранних этапах взаимной ликвидации таможенных тарифов, т.е. 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.

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.

Уровень достигнутого прогресса в соответствии с поставленными целями весьма различен. Отдельные группировки полностью выполнили намеченную программу интеграции и совершенствуют ее отдельные стороны. Большинство, однако, еще находятся на ранних подступах к поставленным целям. Интеграционные группировки в международной экономике, особенно среди развивающихся стран, спорадически возникают и исчезают.

Как показывает исторический опыт, легче всего пройти начальные этапы экономической интеграции до создания 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. Самым развитым интеграционным объединением, своего рода моделью, на которой отрабатываются отдельные элементы интеграции, безусловно, является Европейский Союз.

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 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 барьеры в торговле с другими странами, по крайней мере, не увеличены.

Для оценки соответствия создания той или иной интеграционной группировки интересам международной экономики в целом был сформулирован 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 первоначально 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 отрасли, или даже самый низкий тариф в рамках РНБ;
- правила приема новых членов в интеграционные соглашения должны быть весьма либеральны 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.

ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Наиболее развитая в мире интеграционная группировка – Европейский Союз, – расширив свое членство с 6 до 27 стран, в которых проживают 500 млн. человек, прошла все основные этапы интеграционного процесса (табл. 21.1)[1]. ЕС обеспечивает свободу передвижения товаров, услуг, людей и капитала между всеми странами-членами.

Европейский Союз был образован на основе трех интеграционных сообществ – Европейского объединения угля и стали, Европейского сообщества по атомной энергии и Европейского экономического сообщества, созданных в 1950-е гг. В процессе своего развития он прошел следующие основные этапы:

- *Зона 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 стала проводиться общая таможенная политика в отношении третьих стран. По мере того как происходила либерализация двусторонней торговли, между странами-членами стали возникать частичные зоны свободной торговли, причем каждая из них сохраняла свой национальный таможенный тариф в отношении третьих стран. С 1962 г. стала реализовываться единая сельскохозяйственная политика. С подписанием в 1963 г. Яундского соглашения ряд развивающихся стран вступили в ассоциированные отношения с ЕС. В 1965 г. три европейских сообщества приняли решение о слиянии своих исполнительных органов.

- *Таможенный союз (1968–1976 гг.).* Период 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 г. и Греции, Португалии и Испании – в начале 1980-х гг. Целенаправленная единая сельскохозяйственная политика дополняется в этот период единой политикой в области охраны окружающей среды, исследований и технологического развития. На основе соглашения 1971 г. между ЕС и Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ) границы внутриинтеграционной зоны свободной торговли распространяются на семь стран, являвшихся в то время членами ЕАСТ (Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция, Швейцария и Великобритания).

[1] ЕС – динамичная организация. Последние изменения см. на портале Евросоюза http://europa.eu

Таблица 21.1. Основные этапы развития Европейского Союза

1951 г.	– Парижский договор и создание Европейского объединения угля и стали (ЕОУС).
1957 г.	– Римский договор и создание Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратома).
1965 г.	– Договор о слиянии, в результате которого был создан единый Совет и единая Комиссия для трех европейских сообществ – ЕОУС, ЕЭС и Евратома.
1973 г.	– Первое расширение ЕЭС (присоединились Дания, Ирландия, Великобритания).
1978 г.	– Создание Европейской валютной системы.
1979 г.	– Первые прямые выборы в Европейский парламент.
1981 г.	– Второе расширение ЕЭС (присоединилась Греция).
1985 г.	– Подписание Шенгенского соглашения.
1986 г.	– Третье расширение ЕЭС (присоединились Испания и Португалия).
1986 г.	– Единый европейский акт – первое существенное изменение учредительных договоров ЕС.
1992 г.	– Маастрихтский договор и создание Европейского Союза.
1995 г.	– Четвертое расширение (присоединились Австрия, Финляндия и Швеция).
1999 г.	– Введение единой европейской валюты – евро в безналичное обращение и с 2002 г. – в наличное обращение.
2004 г.	– Пятое расширение (присоединились Чехия, Венгрия, Польша, Словакия, Словения, Эстония, Латвия, Литва, Кипр, Мальта).
2004 г.	– Подписание Конституции ЕС (в силу не вступила).
2007 г.	– Подписание лиссабонского Договора о реформе.
2007 г.	– Шестое расширение ЕС (присоединились Болгария и Румыния).
19 ноября 2009 г.	– Избран первый постоянный председатель Европейского совета.
1 декабря 2009 г.	– Вступление в силу Лиссабонского договора, согласно которому Евросоюз становится правосубъектным. Это означает, что ЕС может заключать международные договоры во всех сферах его компетенции. Государства-члены имеют право заключать любой международный договор при условии, что он не противоречит соглашениям, подписанным ЕС или не относится к зоне компетенции Союза.

На основе первой (1975), второй (1979) и третьей (1984) 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 г. было введено совместное плавание валют некоторых стран – членов ЕС в определенных пределах («валютная змея»), а с 1979 г. начала функционировать европейская валютная система.

- *Общий рынок (1987–1992)*. На основе Единого европейского акта (*Single European Act*), а также подписанного в 1985 г. документа *White Paper* о программе создания внутреннего рынка страны ЕС ликвидировали оставшиеся барьеры на пути 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 пери-

од 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.

- *Экономический союз (с 1993 г. – по настоящее время).* В этот период произошло усиление политической интеграции и форсированное развитие валютного союза на основе подписанного в начале 1992 г. 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) валюты всех стран ЕС включаются в совместное плавание в рамках европейской валютной системы и устраняются валютные ограничения; на втором этапе (1994–1998) 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 вступает в силу соглашение о едином экономическом пространстве между 15 странами ЕС и 3 странами ЕАСТ (Исландией, Норвегией и Лихтенштейном).

- С начала 2000-х гг. происходит расширение ЕС за счет вступления восточноевропейских стран. Все страны прошли через несколько этапов переходного периода с тем, чтобы сблизить свои макроэкономические показатели с показателями ЕС.

Западноевропейская интеграция развивается в трех основных направлениях:

- **Развитие общего рынка товаров, услуг, труда и капитала.** Наиболее крупным достижением интеграционного процесса в рамках ЕС стало создание в начале 1990-х гг. единого внутреннего рынка, в результате чего свобода внутриинтеграционного передвижения товаров и услуг не только была дополнена свободой перемещения капитала и рабочей силы, но и привела к принятию серьезных мер по согласованию внутриэкономической политики стран-членов. В результате 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 благоразумного 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.

- **Использование общей валюты.** Еще одним крупным достижением можно считать переход многих стран-членов к общей валюте – евро. Эти государства имеют право выпускать монеты и банкноты, номинированные в евро. За денежно-кредитную политику стран еврозоны отвечает Европейский центральный банк (ЕЦБ). Он был образован в 1998 г. со штаб-квартирой во Франкфурте. Главные функции банка состоят в выработке и осуществлении валютной политики зоны евро; содержании и управлении официальными обменными резервами стран зоны евро; эмиссии банкнот евро; установлении основных процентных ставок, поддержание стабильных цен (инфляция не должна превышать 2% в год). Другие органы ЕС не имеют права влиять на решение ЕЦБ. Ключевые вопросы его деятельности, как, например,

уровень процентной ставки, решаются дирекцией и советом управляющих Банка. Европейская система центральных банков состоит из ЕЦБ и национальных центральных банков: Бельгии, Германии, Греции, Испании, Франции и валютного института Люксембурга.

- **Отмена паспортного и таможенного контроля.** Шенгенское соглашение – соглашение об отмене паспортного и таможенного контроля ряда государств Европейского Союза было подписано в 1985 г. пятью европейскими государствами (Бельгией, Нидерландами, Люксембургом, Францией, Германией) и вступило в силу в 1995 г. Вместе эти государства образуют Шенгенскую зону. Несколько других государств, в которых Шенгенское соглашение формально уже вступило в силу, еще не отменили пограничный контроль, и тем самым остаются вне Шенгенской зоны. Все государства Шенгенской зоны, за исключением Исландии, Норвегии и Швейцарии, являются членами Евросоюза. Некоторые члены Евросоюза уже подписали Шенгенское соглашение, но остаются вне Шенгенской зоны, так как паспортный контроль не был полностью отменен или же его отмена только планируется в будущем. Дания обладает особым статусом, который позволяет ей не участвовать в шенгенском сотрудничестве в объеме большем, чем существовал на дату подписания Амстердамского договора.

Европейские страны в разной степени участвуют в интеграционных инициативах (табл. 21.2). Членство в ЕС не обязательно влечет за собой участие в Шенгенском соглашении. Не все страны – члены ЕС входят в зону евро. Великобритания и Ирландия подписали Шенгенское соглашение на условиях ограниченного членства. Великобритания также не сочла нужным вступать в зону евро. Дания и Швеция в ходе референдумов также решили сохранить национальные валюты. Норвегия, Исландия и Швейцария не являются членами ЕС, однако входят в Шенгенскую зону. Черногория и Республика Косово не являются ни членами ЕС, ни участниками Шенгенского соглашения, ни официальными членами Еврозоны, однако евро является официальным платежным средством в этих странах.

Таблица 21.2. Участие европейских стран в интеграционных инициативах

Европейский Союз	Зона евро	Шенгенская зона
Австрия	Австрия	Австрия
Бельгия	Бельгия	Бельгия
		Венгрия
Болгария		
Великобритания		
Венгрия		
Германия	Германия	Германия
Греция	Греция	Греция
Дания		Дания
		Исландия
Ирландия	Ирландия	
Испания	Испания	Испания
Италия	Италия	Италия
Кипр	Кипр	
Латвия		Латвия
Литва		Литва
Люксембург	Люксембург	Люксембург
Мальта	Мальта	Мальта
Нидерланды	Нидерланды	Нидерланды
		Норвегия
Польша		Польша
Португалия	Португалия	Португалия
Румыния		
Словакия	Словакия	Словакия
Словения	Словения	Словения
Финляндия	Финляндия	Финляндия
Франция	Франция	Франция
Чехия		Чехия
		Швейцария
Швеция		Швеция
Эстония		Эстония
27	16	25

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, реализующую в заданных пределах законодательные, исполнительные и судебные функции.

• *Европейский парламент (European Parliament)* – законодательный, представительный и консультативный орган ЕС. 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. Он 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. 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 шесть месяцев.

• *Совет ЕС (Council of the EC)* – межправительственный орган ЕС. Заседания проводятся по мере необходимости, в зависимости от обсуждаемых вопросов, и собираются 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 (развитие единого рынка, технологическая, региональная и социальная политика). Решения по отдельным политически 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 реализацией единой политики ЕС в отдельных отраслях, прежде всего в сфере торговли

с третьими странами. Местопребывание Комиссии – Брюссель.

• *Суд ЕС (Court of Justice)* – верховная судебная инстанция ЕС, состоящая из судей, назначенных на шесть лет по взаимному соглашению между правительствами стран ЕС. Суд наблюдает за единообразием применения правовых документов ЕС, определяет соответствие 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 правительств.

ЕС проводит единую политику в области сельского хозяйства. Поскольку сельскохозяйственная продукция стран ЕС недостаточно конкурентоспособна на мировом рынке, в силу высокого качества и, как следствие, высокой себестоимости, 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.

• *Свобода торговли сельхозпродукцией внутри ЕС, отсутствие тарифных и количественных ограничений между странами.* Единые правила внешней торговли сельскохозяйственной продукцией с третьими странами и единый таможенный 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 гарантий сельского хозяйства, на поддержание которого идет более половины бюджета ЕС. Средства предназначены для повышения продуктивности и модернизации сельскохозяйственного производства. А $^3/_4$ суммы фонда непосредственно расходуется на поддержание цен. Средства фонда формируются 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.

Начиная с 1964 г. 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 г. около 70 развивающихся стран подписали Четвертую Ломейскую конвенцию с ЕС, действующую в течение десяти 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 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 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 против более конкурентоспособного американского сельскохозяйственного экспорта в ЕС.

В рамках Европейского Союза функционируют несколько **совместных финансовых институтов**:

• *Европейский фонд развития (European Development Fund)* – предоставляет финансы для стабилизационных фондов и венчурный капитал. Он финансирует *Стабекс* (*Stabex*) – фонд стабилизации доходов от экспорта, *Сисмин* (*Sysmin*) – фонд стабилизации добывающей промышленности, а также 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.

РЕЗЮМЕ

1. Экономическая интеграция представляет собой процесс экономического взаимодействия экономических агентов, находящихся в разных странах, выходящий за пределы торговли товарами и включающий движение факторов их производства и услуг и принимающий форму транснациональных корпораций и межгосударственных экономических союзов.

2. Экономическая интеграция развивается параллельно на двух уровнях – частном и государственном. На частном уровне она принимает форму корпоративной интеграции в виде создания зарубежного производства, аутсорсинга, международного и интегрированного производства и приводит к развитию транснациональных корпораций (ТНК). На государственном уровне она принимает форму межгосударственной интеграции в виде соглашений о взаимных торговых преференциях, зоне свободной торговли, таможенном и экономическом союзе и обычно носит форму межгосударственных соглашений или приводит к созданию межгосударственных организаций.

3. На корпоративном уровне интеграция является частью стратегии территориальной организации производства индивидуальными корпорациями и имеет конечной целью максимизацию прибыли. Она может иметь форму зарубежного производства (создание зарубежных производственных филиалов, копирующих в меньшем масштабе деятельность материнских компаний, для производства только на зарубежный рынок, где они расположены), трансграничного аутсорсного производства (географическое разъединение корпорациями производства между несколькими странами), международного производства (фрагментация производства вдоль глобальной цепочки создания стоимости), интегрированного производства (вертикальная и технологическая интеграции) и транснационального производства (дисперсия производства по странам с наименьшими издержками).

4. На государственном уровне интеграция развивается между странами и имеет конечной целью создание благоприятных условий для развития регионального бизнеса и решения совместных проблем. Предпосылками межгосударственной интеграции 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.

5. Основными этапами развития межгосударственного интеграционного процесса являются преференциальные торговые соглашения, 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.

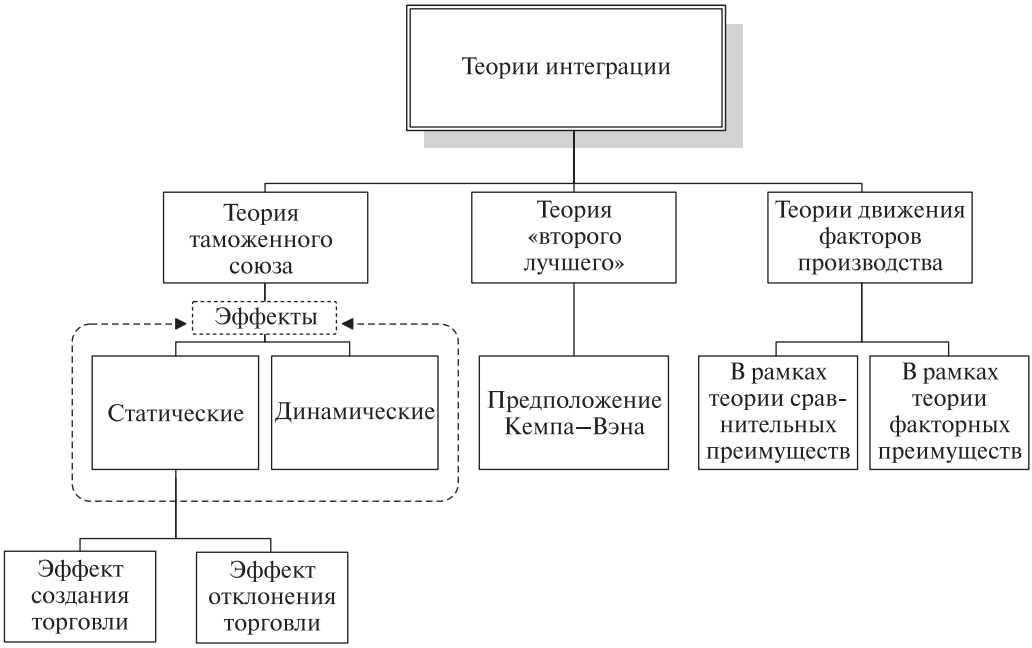
6. Если в результате образования таможенного союза возникает только эффект создания торговли, то масштабы торговли, осуществляющейся на свободной от таможенных ограничений основе, возрастают и благосостояние всех стран – как участвующих, так и не участвующих в интеграции – повышается. Если в результате 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 создания 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.

7. Наиболее развитой интеграционной группировкой в мире является Европейский Союз. В настоящее время ЕС находится на этапе развития и совершенствования экономического союза, пройдя все стадии интеграционного процесса. В рамках стран ЕС обеспечена свобода передвижения товаров и всех факторов производства, проводится единая внешнеторговая политика на базе общего таможенного тарифа, единая политика в области сельского хозяйства, энергетики, транспорта и некоторых других областях. По мере развития валютной интеграции большинство стран ЕС намерены перейти к единой валюте и присоединиться к единому европейскому центральному банку. Для управления ЕС созданы межгосударственные представительные, исполнительные и судебные органы, наделенные некоторыми наднациональными полномочиями по принятию решений от лица ЕС в целом.

Глава 22

ТЕОРИИ ИНТЕГРАЦИИ

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Динамические эффекты
Отклонение торговли
Предположение Кемпа–Вэна
Создание торговли
Статические эффекты
Теория «второго лучшего»

ТЕОРИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Становление теории экономической интеграции, и, в частности, таможенных союзов, обычно связывают с именем канадского ученого Джекоба Вайнера (*биографическая вставка 22.1*). В основе его анализа лежит сравнение торговли между странами при наличии у каждой из них собственного таможенного тарифа и заключения между ними соглашения о таможенном союзе, устраняющего тарифы 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.

Биографическая вставка 22.1

Джекоб Вайнер (Jacob Viner)
1892–1970

Канадский экономист, представитель нового классицизма в Чикагской школе экономики. Окончил университет Мак-Гилл в Канаде и Гарвардский университет. 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 был приглашен 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, 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.

Основные труды: Some Problems of Logical Method in Political Economy // Journal of Political Economy 25, 1917. No. 3. P. 236–260; Dumping: A Problem in International Trade. Chicago: University of Chicago Press, 1923; Studies in the Theory of International Trade. N.Y.: Harper, 1937; The Customs Union Issue. N.Y.: Carnegie Endowment for International Peace, 1950; The Long View and the Short: Studies in Economic Theory and Policy. Gl.: Free Press, 1958.

В результате создания таможенного союза может возникнуть ситуация, когда товары, традиционно закупавшиеся на внутреннем рынке, окажутся дороже аналогичных зарубежных товаров. Если до создания таможенного союза местные производители находились под защитой импортных пошлин, что делало невыгодными закупки товара за рубежом, то после их отмены в рамках таможенного союза товар, произведенный за границей, оказывался дешевле местного, и потребители покупали его за рубежом. 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.

Поскольку главным признаком возникновения таможенного союза является устранение таможенных пошлин во взаимной торговле стран-членов, графическая интерпретация эффекта создания торговли является по сути обратным отображением процесса введения импортной пошлины (рис. 22.1).

До образования таможенного союза. Допустим, что торговля осуществляется одним товаром и потенциально может развиваться между тремя странами – страной *A* и страной *B*, которые в будущем образуют таможенный союз, а также страной *C*, которая в этот союз не войдет и олицетворяет весь окружающий мир. Цена, по которой данный товар продается в стране *A*, составляет P_A. В стране *B*, у которой существует импортный тариф *T*, цена на тот же товар составляет $P_B = P_A + T$. В стране *C* цена этого товара составляет P_c. Под защитой таможенного тарифа *T* страна *B* производит и потребляет товар в точке *a*. Линия S_d представляет собой кривую внутреннего предложения, а линия D_d – кривую внутреннего спроса в стране *B*, а предложение товара страной *A* в страну *B* абсолютно эластично по цене и составляет S_A.

Потребители в стране *B* вынуждены покупать импортный товар по цене $P_B = P_A + T = 4$ долл., состоящей из 2 долл. внутренней цены и 2 долл. специфической таможенной пошлины. По этой цене внутри страны потребляется 8 единиц товара, что покрывается за счет внутреннего производства в размере 4 единиц и импорта 4 единиц из страны *A*. Страна *B* не будет импортировать товар из страны *C*, поскольку при добавлении тарифа *T* цена импорта $P_C + T$ из страны *C* становится выше цены импорта из страны *A*, т.е. $P_C + T = P_A + T$ или, как показано на рисунке, $5 > 4$ долл.

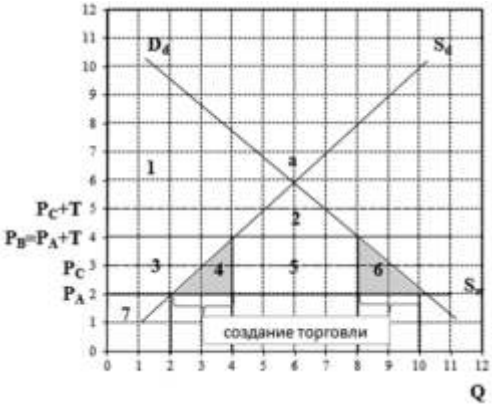
При наличии тарифа у страны *B* возникает эффект доходов, представляющий собой доходы бюджета в результате обложения импорта пошлиной. Как известно, он исчисляется как произведение импорта страны под защитой тарифа на ставку таможенной пошлины, и графически представляется сегментом 5. Эффект доходов составит $4 \times 2 = 8$ долл.

После образования таможенного союза. Страны *A* и *B* решают образовать таможенный союз, в соответствии с условиями которого страна *B* устраняет тариф на импорт из страны *A*. Страна *C* в таможенный союз не входит. После устранения таможенного тарифа цена, по которой страна *B* может импортировать товар из страны *A*, сокращается на размер тарифа до уровня P_B. По этой цене внутреннее потребление товара в стране *B* составит 10 единиц, покрываемое за счет внутреннего производства в размере 2 единиц и импорта 8 единиц из страны *A*. Создание таможенного союза весьма благоприятно для потребителей в стране *B*: излишек

потребителя увеличивается с 1 + 2 на размер сегментов 3 + 4 + 5 + 6, т.е. они могут теперь потреблять товар в любых количествах, ограниченных кривой совокупного внутреннего предложения S_d и внешнего предложения S_w и кривой внутреннего спроса D_d. Государство теряет бюджетные поступления от тарифа, и эффект дохода (сегмент 5) исчезает, поскольку импортная пошлина больше не взимается. Воздействие перераспределительного эффекта (сегмент 3) на благосостояние страны в целом нейтрально, поскольку доходы производителей продукции, конкурирующей с импортом, просто перераспределяются в пользу потребителей. В результате чистый статический выигрыш страны *B* от создания таможенного союза ограничивается суммой эффекта защиты и эффекта потребления 4 + 6, которые в данном случае, в отличие от случая введения таможенного тарифа, ведут не к снижению, а к росту благосостояния.

Эффект защиты (сегмент 4) показывает рост доходов страны вследствие замещения на внутреннем рынке менее эффективных в производстве местных товаров на более эффективные импортные. В результате отмены импортной пошлины потребитель стал получать 4 – 2 = 2 дополнительные единицы товара из-за рубежа

Рис. 22.1. Эффект создания торговли



по цене за единицу всего P_B = 2 долл., тогда как раньше цена той же единицы товара составляла для потребителя $P_B + T$ = 4 долл., что привело к удвоению реальных доходов потребителя. Эффект потребления (сегмент 6) показывает, как увеличивается потребление товара в результате падения его цены на внутреннем рынке страны *B*. Рост потребления основан на том, что в результате отмены импортной пошлины потребитель получает 10 – 8 = 2 дополнительных единиц товара из-за рубежа.

После упразднения таможенного тарифа цена, по которой страна *B* может импортировать товар из страны *A*, сокращается на размер тарифа до уровня 2 долл. По этой цене внутреннее потребление товара в стране *B* составит 10 единиц (2 единицы – внутреннее производство; 8 единиц –импорт из страны *A*). Чистый статический выигрыш страны *B* от создания таможенного союза ограничивается суммой эффекта защиты и эффекта потребления $(4 - 2) \times 2 \times {}^1/_2 + (10 - 8) \times 2 \times {}^1/_2 = 2 + 2 = 4$ долл.

Таким образом, в результате образования таможенного союза и отмены страной *B* пошлин, импорт страны *B* увеличился на 4 единицы, т.е. возник эффект создания торговли. Импорт возрос на (4 – 2) + (10 – 8)= 4 единицы по сравнению с доинтеграционным периодом; потребители в стране *B* частично переключились с местного источника поставки товара на импортный и увеличили масштабы потребления товара.

Произошло повышение общего уровня благосостояния страны *B*. В результате возникновения таможенного союза возник эффект создания торговли, и размер торговли, осуществляющейся на свободной от таможенных ограничений основе, возрос.

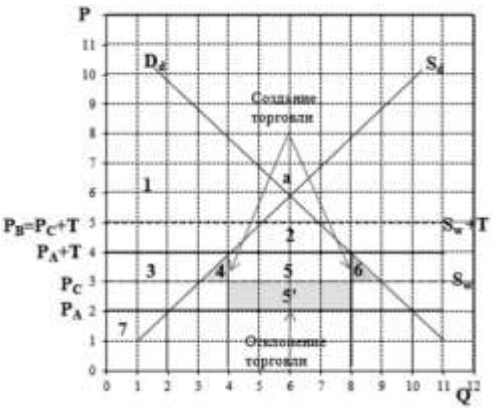
Создание таможенного союза означает предоставление взаимных торговых преференций его членами друг другу, но не третьим странам. В результате взаимного

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 представлена на рисунке 22.2.

Рис. 22.2. Эффект отклонения торговли



До образования таможенного союза. Допустим, в торговле участвует один товар и три страны: *A*, *B* и *C*. Однако таможенный союз будет образован страной *B* не со страной *A*, как было в предыдущем примере, а со страной *C*. Разница между странами *A* и *C* заключается в том, что страна *C* – менее эффективный производитель по сравнению со страной *B*, и поэтому внутренняя цена товара в стране *C* выше, чем в стране *B*, т.е. $P_C > P_B$. Цена импорта товара страной *B* из страны *C* составляет $P_B = P_C + T$. Под защитой тарифа внутреннее потребление составляет 7 единиц, покрываемое за счет внутреннего производства в размере 5 единиц и импорта в 2 единицы из страны *C*. Существование тарифа обеспечивает стране *B* эффект доходов (сумма сегментов 5 + 5′). Предложение товара страной *C* в страну *B* абсолютно эластично по цене и составляет S_w, а при существовании в стране *B* импортного тарифа *T* предложение из-за рубежа равно $P_B = P_C + T$.

После образования таможенного союза. Страны *B* и *C* решают образовать таможенный союз, в соответствии с условиями которого страна *B* ликвидирует тариф *T* на импорт товара из страны *C*. Страна *A* в таможенный союз не входит и поэтому не рассматривается в качестве альтернативного источника закупки товара страной *B*.

На рисунке показано, что после устранения таможенного тарифа цена, по которой страна *B* может импортировать товар из страны *C*, сокращается не на размер тарифа, а только до уровня цены P_C, существующей в стране *C*. При импорте товара по этой цене его внутреннее потребление в стране *B* составит 9 единиц, покрываемое за счет внутреннего производства в размере 3 единиц и импорта в размере 6 единиц (9 – 3 = 6) из страны *C*. В связи с созданием таможенного союза импорт страны *B* в размере 2 единиц (8 – 6) переориентировался (отклонился) с относительно более дешевого источника в стране *A* на относительно более дорогой источник в стране *C*, поскольку цена закупки в стране *A*, которая не вошла в таможенный союз и на импорт из кото-

рой не был отменен таможенный тариф, оказалась выше, чем на импорт из страны *C*. Увеличение излишка потребления в стране *B* составляет сумму сегментов 3 + 4 + 5 + 6, т.е. (8 × 1) + (9 – 8) × 1/2 = = 8,5 долл. Эффект дохода – сумма сегментов 5 + 5′, т.е. (8 – 4) × 2 = 8 долл. исчезает, поскольку импортная пошлина больше не взимается. Из него первая часть – сегмент 5, т.е. (8 – 4) × 1 = 4 долл. перераспределяется потребителям страны *B*, которые платят более низкие цены за товар, а вторая часть, сегмент 5′, т.е. (8 – 4) × 1 = 4 долл. оказывается прямой потерей для страны *B* и представляет собой эффект отклонения торговли.

Создание таможенного союза и отмена пошлины привели к увеличению импорта на (4 – 3) + (9 – 8) = 2 единицы. В результате возник и эффект создания торговли, который составил сумму эффектов перераспределения и защиты (4 – 3) × × 0,5/2 + (9 – 8) × 0,5/2 = 2 долл.

Ответ на вопрос, приводит ли эффект отклонения торговли, возникающий в таможенном союзе, к росту благосостояния интегрирующихся стран или к его снижению, целиком зависит от соотношения абсолютных размеров эффекта отклонения и эффекта создания торговли. Если сегмент 5′ > 4 + 6, то имеет место падение благосостояния. В обратном случае 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 друг к другу), тем больше объем положительного эффекта создания торговли (больше площадь сегментов 4 + 6) и меньше объем эффекта отклонения (меньше площадь сегмента 5). В рассмотренном примере эффект отклонения торговли превосходит эффект ее создания (4 долл. > 2 долл.), и поэтому общая потеря благосостояния стран, участвующих в таможенном союзе, составляет 4 – 2 = 2 долл.

Если с образованием таможенного союза возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние не участвующих в нем стран однозначно ухудшается, поскольку ограниченные ресурсы используются менее эффективно, чем в условиях свободы торговли. Вместе с тем благосостояние стран-участниц может либо ухудшиться, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам превзойдет эффект создания торговли, либо улучшиться, 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 ведет к росту благосостояния участвующих в ней стран.

Крупный английский экономист XX в. Джейс Мид развил теорию таможенного союза Вайнера. Он показал, как уравновесить экономические выгоды от образования торговли с экономическими потерями в результате отвлечения торговли. Мид рассматривает следующий пример. Бельгия и Нидерланды создали таможенный союз. Германия в него вошла. Торговля происходит сталью и сыром. Цена стали в Германии ниже, чем в Бельгии, однако после снятия Нидерландами таможенного тарифа с импорта из Бельгии, но не из Германии, цена бельгийской стали оказалась ниже, чем цена германской стали с тарифом. Поэтому в результате создания таможенного союза голландцы начинают покупать высокозатратную бельгийскую сталь (за которую теперь не уплачивается никакой пошлины) вместо низкозатратной немецкой стали (за которую они продолжают уплачивать пошлину). В результате переориентации торговли от низкозатратного на высокозатратный источник предложения стали возникают эффект отклонения торговли и экономические потери.

Техническая вставка 22.1. Расчет эффектов создания и отклонения торговли

Эффект создания торговли *TC* (*trade creation*) в процентах от ВВП (*Y*) равен чистым потерям от протекционизма, взятым с противоположным знаком, расчет которых показан в разделе «Цена протекционизма» параграфа «Специальные случаи тарифной политики», т.е. $TC / Y = -NL / Y = \frac{1}{2}(P_r - P_w)(\mathrm{Im}_f - \mathrm{Im}_r) / Y$.

Поскольку эластичность по цене спроса на импорт составляет $\frac{\mathrm{Im}_f - \mathrm{Im}_r}{\mathrm{Im}_f} \frac{P_w}{P_r - P_w} = \varepsilon_{im}$, эффект создания торговли равен $TC / Y = \frac{1}{2}(P_r - P_w)^2 \varepsilon_{im} \frac{\mathrm{Im}_r}{P_w Y}$. Учитывая, что $(P_r - P_w) = rP_w$ и, обозначив часть ВВП, которая тратится на импорт как $\alpha = \frac{P\,\mathrm{Im}}{Y}$, эффект создания торговли в процентах от ВВП составляет $\frac{NL}{Y} = \frac{1}{2} r^2 \varepsilon_{im} \frac{P_w \mathrm{Im}_f}{Y} = \frac{1}{2} r^2 \varepsilon_{im} \alpha$.

Эффект отклонения торговли *TD* (*trade diversion*) рассчитывается по следующей формуле: $TD / Y = (P_r - P_w)\mathrm{Im}_f / Y$.

Следовательно, в условиях совершенной конкуренции таможенный союз ведет к тем большему выигрышу, чем больше относительные размеры отмененного тарифа (*r*), доля импорта в ВВП (α) и чем выше эластичность спроса на импорт ε_{im}.

Однако пошлина была устранена не только на сталь, но и на сыр. В результате образования таможенного союза бельгийцы стали импортировать из Нидерландов сыр, который раньше они производили сами. Снятие бельгийской пошлины на голландский импорт устранило препятствие, которое раньше не позволяло низкозатратному голландскому сыру сбить цены на бельгийском рынке, установленные высокозатратной бельгийской отраслью. В результате имеет место эффект создания торговли и экономический выигрыш.

Привело ли создание экономического союза к балансу чистой выгоды и чистых экономических потерь (*словами автора 22.1*)?

Словами автора 22.1

По Миду[1], если бы торговля сталью в размере 100 долл. перешла от низкозатратной Германии к высокозатратной Бельгии и если бы низкозатратные Нидерланды и высокозатратная Бельгия наладили новую торговлю сыром в размере 30 долл., то можно было бы ожидать, что таможенный союз приведет к чистому отвлечению торговли в размере 70 долл. из низкозатратного в высокозатратные источники предложения, что в целом является неэкономическим нововведением. Однако такое заключение нельзя считать оправданным. Для того чтобы определить, поднимет ли или снизит рассматриваемый таможенный союз общие затраты производства любого данного выпуска товаров и услуг, нам необходимо учитывать не только стоимостной объем торговли, по которой затраты увеличились, но и стоимостной объем той торговли,

[1] *Meade J.E.* The Theory of Customs Unions. Amsterdam, North-Holland, 1955 // Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 706–717. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm

Продолжение словами автора 22.1

по которой произошло снижение затрат; мы также должны учесть степень, в которой затраты увеличились на единицу отвлеченной торговли, и степень, в которой были снижены затраты на единицу вновь созданной торговли.

Далее Мид рассматривает пример, в котором в торговле сталью возник эффект отклонения торговли в 100 долл. от низкозатратной Германии в высокозатратную Бельгию и возник эффект создания торговли между низкозатратными Нидерландами и высокозатратной Бельгией. Предполагается, что бельгийские затраты производства стали на 50% выше немецких затрат того же производства. Однако предположим, что в производстве сыра бельгийские затраты были бы на 200% выше голландских. Тогда имели бы место потери, равные 50 долл. (или 50% от 100 долл. на дополнительных затратах производства стали), но сбережения за счет снижения затрат производства сыра составили при этом 60 долл. (или 200% от 30 долл.). Несмотря на то, что ценность вновь созданной торговли была бы меньше ценности торговли отвлеченной, имело бы место чистое снижение затрат.

Этот метод исследования, а именно умножение ценности каждого элемента отвлеченной торговли на увеличение затрат на единицу данного типа торговли и умножение ценности каждого элемента вновь созданной торговли на сокращение затрат на единицу созданной торговли, представляет собой шаг вперед по сравнению с простым сравнением общего стоимостного объема отвлеченной торговли с общим стоимостным объемом вновь созданной торговли.

Однако этот метод в наибольшей степени применим там, где эластичность спроса равна нулю, а эластичность предложения равна бесконечности. Мид рассматривает далее возможное отвлечение голландского импорта стали из низкозатратной Германии в высокозатратную Бельгию при условии, что бельгийская сталь освобождена от пошлины, а немецкая сталь нет. Если в Нидерландах наблюдается постоянный спрос на сталь, то единственной проблемой является следующий вопрос: где и при каких затратах будет производиться фиксированное количество стали, необходимое для потребления внутри Голландии. Далее, если затраты на единицу произведенной стали в каждой стране являются постоянными, независимо от масштабов ее производства, то постоянное количество стали полностью будет производиться в одном месте при единых определенных и постоянных затратах производства.

Предположим, голландцы предъявляют спрос на 1 млн. т стали. Сначала они покупали ее полностью в Германии по цене 200 долл. за тонну при затратах Германии, равных 100 дол. плюс импортная пошлина в Нидерландах. После упразднения пошлины с бельгийской стали, затраты на производство которой составляют 150 долл. за тонну, голландцы удовлетворяют весь свой спрос на сталь на бельгийском, а не на немецком рынке. Таким образом, 1 млн. т стали, необходимой для удовлетворения голландского рынка, обходится в 150 долл. вместо 100 долл., что недвусмысленно указывает на повышение затрат на 50 долл.

В этом примере Мида, если не соблюдается одно или оба из этих условий постоянного спроса и постоянных производственных затрат в каждой стране, расчеты неизбежно усложняются. Предположим, что в Нидерландах спрос на сталь не является постоянным, но зависит от цены, которую должен заплатить за нее голландский потребитель. В примере отвлечения торговли цена стали на голландском рынке до образования таможенного союза (а именно, немецкие производственные затраты в 100 долл. плюс 100%-ный налог с ценности) составляла 200 долл., но после создания союза понизилась до 150 долл. (имеются в виду необлагаемые налогом затраты производства стали в Бельгии). В случае чрезмерной эластичности голландского спроса на сталь произошло снижение цены на голландском рынке, что привело к повышению

Продолжение словами автора 22.1

спроса голландских потребителей с 1 тыс. до 3 тыс. т стали. Тогда до создания союза голландский импорт соответствовал 1 тыс. т немецкой стали, производство которой обходится в 100 долл. за тонну, а после создания союза их импорт составляет 3 тыс. т бельгийской стали, обходящейся в 150 долл. за тонну. Какой вывод нам следует из этого сделать? Можно ли сказать, что ситуация ухудшилась?

Говоря об 1 тыс. т стали, отвлеченных из низкозатратной Германии в высокозатратную Бельгию, можно утверждать о сокращении затрат за тонну на 50 долл. или 50 тыс. в целом. Однако теперь в Бельгии производятся и продаются в Нидерландах дополнительные 2 тыс. т стали. Следует ли полностью выпускать это из внимания при наших расчетах? Мы определенно не можем сделать никакого простого прямого сравнения затрат в отношении этих 2 тыс. т. Это не некое количество стали, которую голландцы раньше покупали где-либо еще при определенных затратах и которую теперь они покупают у бельгийцев по 150 долл. за тонну. Это именно то количество стали, которое является дополнением к прежнему голландскому потреблению к мировому выпуску стали. Поэтому для того чтобы окончательно убедиться, что имеет место какой-то выигрыш, сравним ценность этой дополнительной стали для голландских потребителей с затратами на ее производство на бельгийских заводах.

Мид обращает внимание на 2 тыс. т стали, которые в приведенном примере в следствии снижения цены на сталь для голландских потребителей, когда была снята 100%-ная пошлина на бельгийскую сталь, производились в Бельгии, а потреблялись в Нидерландах. Затраты на ее производство в Бельгии составляют 150 долл. за тонну или 300 долл. в целом. Какова будет ее ценность в Нидерландах? До образования таможенного союза цена стали в Нидерландах составляла 200 долл. (100 долл. затрат в Германии плюс 100%-ная импортная пошлина). В связи с этим ценность дополнительной тонны стали для голландского потребителя составляет 200 долл. В результате образования союза цена стали на голландском рынке снижается, и по мере этого голландские потребители покупают стали все больше. В результате ценность дополнительной тонны стали для них падает и они покупают 3 тыс. т стали по 150 долл. за тонну. Следовательно, в этой точке ценность дополнительной тонны стали для них составляет 150 долл. Поэтому ценность дополнительных 2 млн. т находится где-то между 400 долл. (т.е. 2 тыс. т по первоначальной и наивысшей предельной ценности 200 долл. за тонну) и 300 долл. (т.е. 2 тыс. т по конечной и наименьшей предельной ценности). Разделим эту разницу и предположим, что эти 2 тыс. т стали для голландского потребителя стоят 350 долл. Однако бельгийским производителям ее производство обходится в 300 долл. (т.е. 2 тыс. т по 150 долл. за тонну). Таким образом, чистый экономический выигрыш от увеличения голландского потребления стали за счет снятия импортной пошлины с бельгийской стали составляет 50 долл. Выигрыш, связанный с расширением торговли, компенсирует общие потери в 50 долл. от отвлечения существующей торговли 1 млн. т стали из низкозатратной Германии в высокозатратную Бельгию.

Это один из элементов при расчете выгод и потерь от образования таможенных союзов. Снижение импортной пошлины на экспорт страны-партнера может отвлечь существующую торговлю от более дешевого иностранного источника; однако поскольку это снизит рыночную цену продукта внутри импортирующей страны-партнера, будет иметь место расширение совокупного импорта этой страны. И поскольку первоначальная цена (с учетом налога) в импортирующей стране превосходит затраты производства в стране-партнере, которая обеспечивает дополнительное предложение, имеет место некоторый экономический выигрыш, компенсирующий дополнительные затраты производства от отвлечения торговли.

Окончание словами автора 22.1

Мид показывает, что то же самое явление расширения торговли характерно и для таможенного союза. В нашем примере существует 200%-ая пошлина на импорт стали в Нидерланды. Немецкая сталь, затраты производства которой составляют 100 долл., на голландском рынке стоит 300 долл., а бельгийская сталь, обходящаяся в 150 долл., на том же рынке стоит 450 долл. Поэтому голландцы производят свою собственную сталь, затраты производства и цена которой составляют 250 долл. Когда голландская пошлина на бельгийскую сталь была снята, цена стали на голландском рынке упала с 250 долл. (затраты производства голландской стали) до 150 долл. (затраты производства бельгийской стали). Теперь голландцы покупают сталь, которую они уже использовали в Бельгии, а не в Нидерландах, и на всем этом достигается сбережение в 100 долл. за тонну (т.е. разница между голландскими и бельгийскими затратами). Но, кроме этого, голландцы покупают теперь больше стали, потому что цена на нее упала с 250 долл. до 150 долл. В отношении всего этого дополнительного потребления и производства голландцы получили продукт, ценность которого для них находится где-то между 250 долл. и 150 долл. за тонну, тогда как затраты его производства в Бельгии составляют только 150 долл. за тонну. И снова имеет место выигрыш от расширения торговли, который в этом случае следует прибавить к преимуществам сокращения затрат на потребление стали в Нидерландах.

Мид исходит из того, что нельзя рассматривать все это расширение торговли как чистый выигрыш. Создание таможенного союза для стран, образующих этот союз, означает сокращение доходов, получаемых за счет пошлин. Предположим, что правительства рассматриваемых стран продолжают следовать своим прежним программам государственных расходов всех видов и что они не изменяют соотношение между своими совокупными доходами и расходами. Тогда потерянные таможенные доходы должны быть скомпенсированы за счет увеличения других форм налогообложения.

Если таможенная пошлина заменяется налогом на общее потребление некоторого другого продукта, это вызовет возрастающее расхождение между предельными ценностями и предельными затратами на этом другом определенном направлении экономической активности и потери от сокращения торговли должны частично компенсировать выигрыш от расширения торговли в продуктах, освобожденных от таможенной пошлины. Если потерянные таможенные доходы компенсируются прогрессивным подоходным налогом, это вызовет возросшее расхождение между предельным вознаграждением и предельными усилиями. Некоторое уменьшение усилий благодаря возросшему прямому налогообложению может быть противопоставлено расширению торговли, в отношении которой были сняты таможенные пошлины. Наименее вероятно, что новый налог нанесет здесь такой же ущерб, как и старая таможенная пошлина. В конце концов таможенная пошлина налагается, согласно гипотезе, по протекционистским или коммерческим причинам. Было бы очень странным совпадением, если бы оказалось, что этот налог приносит доход в наиболее защищенной сфере экономики. Замена его налогом, который преднамеренно выбирается для получения дохода в наиболее защищенной области, равносильно тому, что торгово-образующие эффекты от сокращения таможенных пошлин более значительны, чем неблагоприятные эффекты сокращения торговли от наилучших альтернативных методов получения дохода.

ТЕОРИЯ «ВТОРОГО ЛУЧШЕГО»

Практические оценки объемов создания и отклонения торговли, даже применительно к наиболее развитым интеграционным группировкам, весьма затруднительны из-за необходимости сравнения существующих торговых потоков 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*)[1]. Для измерения эффектов он использовал показатель фактической эластичности по доходам спроса на импорт, рассчитываемый как частное среднегодового изменения импорта и ВНП в постоянных ценах.

Концепция Б. Балассы исходила из следующих предположений:

- если бы страны не образовали ЕС, эластичность спроса на импорт 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 потребители в странах ЕС стали более восприимчивы к импорту.

Б. Баласса сравнил эластичность спроса на импорт стран ЕС в 1953–1959 гг., т.е. до образования интеграционной группировки, с тем же показателем в 1959–1970 гг. по семи отраслям. В соответствии с полученными результатами образование ЕС имело эффект создания торговли весьма существенных размеров. Если до создания ЕС каждый 1% роста ВНП приводил к увеличению импорта на 2,4%, то после создания ЕС – уже на 2,7%, т.е. 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.

До возникновения теории таможенного союза считалось, что свобода торговли как модель торговой политики однозначно обеспечивает повышение совокупного благосостояния всех стран мира. Теория таможенного союза показала, что такие союзы позволяют получить положительный эффект от 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

[1] *Balassa B.* Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market // *The Economic Journal*, 1967, March.

на пути создания зоны свободой торговли. Однако, как было показано Дж. Вайнером, с созданием 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 Дж. Мидом в 1955 г.[1], также в связи с теорией таможенного союза.

@ 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, возникающие в результате ее развития, перевешивают эффекты негативные. Общие закономерности таковы (*словами автора 22.2*).

Помимо рассмотренных выше эффектов создания торговли и ее отклонения, которые проявляются немедленно после создания таможенного союза, к числу статических эффектов интеграции можно отнести сокращение административных расходов на содержание таможенных и пограничных органов. Кроме того, 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 (*словами автора 22.3*).

По Вайнеру и Миду получалось, что в случае присутствия эффекта отклонения торговли создание таможенного союза может привести к потере в благосостоянии участвующих в нем стран. В последующем Бхагвати[2] в 1971 г. уточнил, что в силу того, что из-за упразднения таможенной пошлины цены и в экспортирующей и импортирующей стране приближаются к цене свободной конкуренции на мировом рынке, оба партнера выигрывают с точки зрения улучшения собственного благосостояния, поскольку покупают товар по более низким ценам. Если этот

[1] *Meade J.E.* The Theory of Customs Unions. Amsterdam, North-Holland, 1955. Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 706–717. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm

[2] *Bhagwati J.* Trade Diverting Customs Unions and Welfare-Improvement: A Clarification // *Economic Journal*, 1971. No. 2.

Словами автора 22.2

По Вайнеру[1]**:**

«Если таможенный союз является шагом на пути к свободе торговли, то преобладающей тенденцией должно быть обращение потребителей к товарам, поставляемым производителями с меньшими, чем у прежних поставщиков, издержками. Если же таможенный союз имеет своим результатом обращение потребителей к производителям с большими издержками, то он представляет собой способ повышения эффективности тарифного протекционизма...

Таможенный союз, по всей вероятности, будет способствовать движению к свободной торговле – в пределах зоны союза или же во всем мире – в тем большей степени:

(1) Чем крупнее экономический регион, охватываемый союзом, и следовательно, чем больше потенциальный масштаб внутреннего разделения труда;

(2) Чем ниже средний уровень тарифов на импорт товаров из-за пределов союза по сравнению с тем уровнем, на котором могли бы находиться эти тарифы при отсутствии союза;

(3) Чем выше степень соответствия между ассортиментом продукции тех отраслей с высокими издержками производства в различных районах союза, которые были защищены тарифами в обеих странах – членах союза до его создания, т.е. чем меньше степень комплиментарности (или чем больше степень конкурентности) стран – членов союза в отношении защищенных отраслей до создания союза;

(4) Чем больше различия между удельными издержками производства в защищенных отраслях в различных районах союза и, соответственно, чем большую экономию может обеспечить свободная торговля продукцией этих отраслей в пределах зоны таможенного союза;

(5) Чем выше уровень тарифов на потенциальных экспортных рынках за пределами зоны союза для товаров, в производстве которых страны – члены союза в условиях свободной торговли имели бы сравнительное преимущество и, соответственно, чем меньше тот ущерб, который возникает вследствие уменьшения степени специализации производства между зоной таможенного союза и остальным миром;

(6) Чем больше число тех защищенных отраслей, для которых расширение рынка приводит к уменьшению удельных издержек производства, которые становятся ниже издержек приобретения соответствующих товаров, произведенных за пределами зоны союза;

(7) Чем меньше число тех защищенных отраслей, для которых расширение рынка в рамках таможенного союза обеспечивает рост производства, но не приводит к такому уменьшению удельных издержек производства, при котором они становятся ниже издержек приобретения соответствующих товаров, произведенных за пределами зоны союза.

Очевидно, что невозможно с уверенностью судить о том, каким должен быть общий баланс между этими противоречивыми соображениями применительно к таможенным союзам вообще. Такие суждения должны ограничиваться конкретными проектами и основываться на достаточно глубоких экономических исследованиях... С другой стороны, всеобщий таможенный союз был бы равносилен всеобщей свободе торговли. Реально существующие таможенные союзы должны находиться где-то между двумя этими крайностями».

---

[1] *Viner J.* The problem of a Customs Union. Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 696–705. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm

Словами автора 22.3

По Миду[1]**:**

«Наш главный вывод должен заключаться в том, что невозможно высказать общее суждение о таможенных союзах. Они могут выступать в качестве инструмента, ведущего к более экономичному использованию ресурсов, могут и не выступать в качестве такового. Все это зависит от конкретных обстоятельств определенной ситуации...

Во-первых, можно указать на некоторый общий предрассудок в пользу таможенного союза. Он связан со снижением торговых барьеров, которые во всех случаях ведут к некоторому первоначальному расширению торговли, и в результате этого расширения торговли почти всегда будет какой-то значительный выигрыш.

Во-вторых, образование таможенного союза с большей вероятностью приведет к чистому увеличению экономического благосостояния, если экономики стран-партнеров фактически являются очень конкурентоспособными и схожими, но потенциально – взаимодополняемыми и отличными друг от друга. Рассмотрим две страны, одна из которых имеет особое преимущество в производстве сырья, а другая – в производстве промышленных товаров. Производитель сырья, благодаря протекционизму, создал несколько высокозатратных предприятий по производству промышленных товаров, а страна, производящая промышленные товары, благодаря протекционизму создала несколько высокозатратных отечественных сельскохозяйственных предприятий. В результате их фактические структуры довольно сходны: обе производят пшеницу, и обе выпускают одежду. Если они создадут таможенный союз, то получат значительные выгоды, поскольку первый сосредоточится на производстве дешевой пшеницы, а второй – на производстве дешевой одежды. Потенциально они были бы взаимодополняемы...

В-третьих, создание таможенного союза с тем большей вероятностью увеличит экономическое благосостояние, чем выше первоначальные пошлины на импорт в странах-партнерах. Снятие пошлин на торговлю между ними обязательно приведет к расширению их взаимной торговли. Степень этого расширения и выгоды от каждой единицы этого расширения будут тем больше, чем выше были препятствия для торговли, которые теперь сняты. Этот третий вывод представляет собой просто другой способ выражения нашего второго вывода. Для того чтобы две страны, которые потенциально взаимодополняемы, были близки по структуре, необходимы высокие импортные пошлины. Поэтому, если одна страна имеет сравнительно неблагоприятные условия для производства одежды, ей, для того чтобы начать сколько-нибудь серьезное производство одежды, необходима очень высокая пошлина на импортируемую одежду. И если другая страна имеет неблагоприятные условия для производства пшеницы, то ей потребуется очень высокий уровень защиты для обеспечения выпуска значительных объемов отечественной пшеницы.

В-четвертых, таможенный союз между двумя странами с большей вероятностью поднимет экономическое благосостояние, если каждая из них по отношению к другой будет выступать в качестве главного поставщика товаров, которые она экспортирует, и если они будут выступать по отношению друг к другу в качестве основного рынка товаров, которые они импортируют. Так, если Нидерланды для Бельгии представляют главный внешний рынок для тех товаров, которые они из нее импортируют, то отклонение бельгийского экспорта от других рынков на голландский рынок будет меньше. Подобным образом, если Бельгия для Нидерландов выступает в качестве главного внешнего источника тех товаров, которые она экспортирует в Нидерланды, отклонение голландского импорта от товаров других стран на бельгийские товары будет меньше.

---

[1] *Meade J.E.* The Theory of Customs Unions. Amsterdam, North-Holland, 1955. Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 706–718. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm.

Окончание словами автора 22.3

В-пятых, создание таможенного союза с тем большей вероятностью поднимет экономическое благосостояние, чем выше доля мирового производства, потребления и торговли, приходящаяся на членов союза. Если взять некий крайний предел, союз между всеми странами мира не мог бы привести к какому-либо отвлечению импортной или экспортной торговли. Чем больше охваченная зона, тем больший размах имеет расширение торговли в пределах этой зоны и меньше будет размах отвлечения торговли из остальной части мира.

В-шестых, образование экономического союза с тем большей вероятностью поднимет экономическое благосостояние, чем ниже уровень импортных пошлин в остальной части мира и чем больше число независимых таможенных зон, на которые разделен остальной мир... Снижение голландской пошлины на бельгийское пиво, вероятно, вызовет некоторое отвлечение бельгийского экспорта пива, скажем, с французского рынка. Однако потери от этого отвлечения будут тем меньше, чем ниже французские пошлины на пиво. В то же самое время снижение голландской пошлины на бельгийское пиво вызовет некоторое отвлечение голландского импорта пива, скажем, от немецких производителей. В результате немцы, видимо, смогут продать больше пива французам...

В-седьмых, таможенный союз с меньшей вероятностью будет иметь неблагоприятные косвенные последствия в отношении экономического благосостояния в мире, в котором торговые барьеры принимают форму скорее фиксированных количественных ограничений, чем налогов на импорт. Ввиду того что в такой ситуации нет никаких сокращений импортной или экспортной торговли, за исключением случаев свободной торговли, квоты становятся неэффективными. Ни в одном из случаев косвенное сокращение торговли не вызывает никаких потерь в экономическом благосостоянии.

В-восьмых, образование таможенного союза с тем большей вероятностью поднимет экономическое благосостояние, чем больше возникает размах для экономик с крупномасштабными производствами в тех отраслях в рамках союза, которые теперь могут расшириться, сбивая цены, установленные похожими отраслями в других частях союза.

В-девятых, частичное многостороннее сокращение странами-партнерами своих пошлин в торговле друг с другом с тем большей вероятностью будет полезным и не принесет вреда, чем позднее произойдет полное снятие этих пошлин...

Взаимное сокращение импортных пошлин странами-партнерами расширит их взаимную торговлю, но может также и отвлечь их импорт или экспорт. В результате расширения торговли всегда будет иметь место выигрыш в благосостоянии, но он будет тем меньше, чем ниже пошлины на эту торговлю. Поэтому в каждом успешном случае сокращения этих пошлин будет иметь место меньший выигрыш, который можно будет получить благодаря дальнейшему расширению взаимной торговли. Однако поскольку пошлины других стран на экспорт партнеров и пошлины партнеров на импорт из стран остального мира остаются постоянными, потери в благосостоянии на каждой единице отвлечения торговли остаются неизменными на протяжении всего процесса образования союза...

Наконец, можно заключить, что наилучшим принципом для сокращения торговых барьеров является всеохватывающее соглашение, в которое входят все страны и все товары, сводящееся к сокращению на недискриминационной основе всех пошлин ниже определенного потолка. В любом таком соглашении имели бы место наибольшие пошлины, которые были бы снижены (обеспечивая таким образом наибольший возможный выигрыш от каждой единицы первоначального создания торговли), и они были бы снижены на недискриминационной основе (способствуя тем самым тому, чтобы объем возникающей в результате отвлеченной торговли был минимальным).

выигрыш превышает потери от ухудшения условий торговли в результате ликвидации тарифа, то даже таможенный союз, приводящий к отклонению торговли, может обеспечить повышение благосостояния.

Однако постановка вопроса об экономических эффектах таможенного союза на протяжении многих лет оставалась стандартной – каким должно быть снижение тарифа, чтобы страна, снижающая пошлину, получила экономический выигрыш от таможенного союза. Американские экономисты Кемп и Вэн в 1976 г. поставили вопрос по-иному – какая конфигурация торговой политики по отношению к странам, не входящим в таможенный союз, обеспечит его странам-членам улучшение благосостояния? Ответ на этот вопрос получен из предположения или теоремы Кемпа–Вэна.

@ ***Предположение Кемпа–Вэна (Kemp–Wan proposition)***[1] – любая группа стран может образовать таможенный союз, который ведет к улучшению благосостояния по Парето мира в целом, при условии, что потоки капитала внутри союза не ограничены, и единый внешний тариф не приводит к изменению мировых цен.

Пусть для некоторой группы стран торговля с остальным миром фиксирована и представляет собой некоторый ресурс, которым эти страны наделены природой. Предположим, что имеется большое число потребителей, никто не может влиять на цену, товар является нормальным, экстерналии отсутствуют. По первой теореме общественного благосостояния, если в экономике, функционирующей в условиях совершенной конкуренции, установилось общее равновесие, то достигнута Парето-эффективность, т.е. никакие изменения в производстве и распределении не могут повысить благосостояние хотя бы одного субъекта без снижения благосостояния других. Справедливость данной теоремы гарантирует в свою очередь, что при выполнении ряда предпосылок равновесие, установившееся на рынке всегда будет оптимальным, т.е. нет необходимости для вмешательства государства в экономику. Конкурентный рынок приводит к эффективному результату, а при нарушениях, например существовании торговых барьеров, может быть достигнуто неэффективное равновесие.

Следовательно, устранение внутренних торговых барьеров между странами – членами таможенного союза немедленно приведет к улучшению их благосостояния. Разность между ценами за пределами таможенного союза и ценами в странах таможенного союза определит необходимый уровень общего внешнего таможенного тарифа. Если цены внутри союза отличаются, то каждая страна может улучшить свое благосостояние через перераспределение между членами части средств, собранных от единого таможенного тарифа. Создание таможенного тарифа не повлияет на благосостояние остальных стран мира, в случае если его создание не приведет к изменению относительных мировых цен.

ТЕОРИИ ДВИЖЕНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Относительно развитый уровень интеграции, выходящий за пределы обмена товарами и услугами, предполагает определенную свободу межгосударственного движения подвижных факторов производства – капитала, рабочей силы и технологии. Все рассмотренные ранее базовые теории международной торговли предполагали, что товары и услуги обладают международной мобильностью, т.е. могут

[1] *Kemp Murray C., Wan H.* An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions // Journal of International Economics, 1976. No. 6. Febr. P. 95–97.

свободно экспортироваться и импортироваться. В то же время предполагалось, что капитал, труд, земля (природные ресурсы) и технология – факторы производства, обладающие только внутренней, но не международной мобильностью, т.е. могут свободно перемещаться между различными отраслями, но не могут экспортироваться и импортироваться. В реальной жизни, однако, факторы производства также обладают международной мобильностью: капитал активно инвестируется за рубеж, люди мигрируют из страны в страну в поисках более выгодной работы, научно-технические достижения экспортируются и импортируются. Земля и залегающие в ней неразработанные природные ресурсы не могут считаться мобильным фактором производства. Однако продукты, произведенные на основе природных ресурсов, в большинстве случаев принимают форму торгуемых товаров, продаются и покупаются на мировом рынке.

Одним из первых целостную теорию международного движения факторов производства предложил канадский экономист Р. Манделл (*биографическая вставка 22.3*)[1].

[1] *Mandell R.* International trade and factor mobility // American Ecoomic review, 1957. June. P. 321–335. Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУ ВЭШ, 2006. С. 654–666. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm

Биографическая вставка 22.3

Роберт Манделл (Robert Mundell)
1932

Канадский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике (1999) «за анализ денежной и фискальной политики в рамках различных режимов валютного курса, а также анализ оптимальных валютных зон». Учился в Университете Британской Колумбии, Вашингтонском университете, Массачусетском технологическом институте, где получил степень доктора, и в Чикагском университете. Преподавал в Стэнфорде и Чикаго. Работал в МВФ. Примерно в одно время с публикацией работ Манделла аналогичные исследования о стабилизационной политике в открытых экономиках опубликовал Маркус Флеминг – также сотрудник МФВ. Модель Манделла–Флеминга широко используется для анализа открытой экономики и лежит в основе теории, касающейся проведения монетарной и фискальной политики в открытой экономике. Манделл – соавтор экономической теории предложения (*supply-side economics*), эффекта Манделла–Тобина, создатель теории оптимальных валютных зон, исследователь золотого стандарта. Считается «отцом евро».

Основные труды: International Trade and Factor Mobility // *American Economic Review*, 1957. P. 321–355; The Monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed and Flexible Exchange Rates // *Quarterly Journal of Economics*, 1960. P. 227–257; A Theory of Optimum Currency Areas // *American Economic Review*, 1961. P. 657–665; The Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy for Internal and External Stability // IMF Staff Papers, 1962. P. 70–79; Capital Mobility and Stabilization Policy under Fixed and Flexible Exchange Rates // *Canadian Journal of Economics*, 1963. P. 475–485; Inflation and Real Interest // *Journal of Political Economy*, 1963. P. 280–283; International Economics. N.Y.: Macmillan, 1968; Monetary Theory. Pacific Palisades: Goodyear, 1971.

Международное движение товаров и международное движение факторов производства могут замещать друг друга. Скажем, капиталоизбыточная страна может экспортировать либо капиталоемкие товары, либо сам капитал. Трудоизбыточная страна может экспортировать трудоемкие товары, либо услуги труда своих граждан, которые могут выезжать на работу за рубеж. 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).

Рассмотренную во втором разделе теорию сравнительных преимуществ можно расширить, приняв допущение о мобильности факторов производства. Как и прежде, допустим, что страна *A* и страна *B* производят товары *X* и *Y* (табл. 22.1).

Очевидно, что, поскольку $1 < 6$ и $1 < 2$, страна *B* имеет абсолютное преимущество в производстве как товара *X*, так и товара *Y*. Поскольку $1/1 < 6/2$, страна *B* имеет также сравнительное преимущество в производстве товара *X*, что, в свою очередь, означает, что страна *A* имеет сравнительное преимущество в производстве товара *Y*. Поэтому в условиях торговли страна *A* будет экспортировать товар *Y* в страну *B* и импортировать оттуда товар *X*. Допустим, что страна *A* производит меньше на одну единицу товара *X*, а страна *B* — на одну единицу больше и страны торгуют между собой. Отказ страны *A* от производства одной единицы товара *X* в силу ее сравнительного преимущества в производстве товара *Y* приведет к росту его производства до $6/2 = 3$ единицы в стране *A* и сокращению производства на одну единицу в стране *B*. Часть работников, занятых в производстве товара *X* просто перейдет на предприятия, производящие товар *Y*. В результате в мире будет произведено на две единицы товара *Y* больше. Прирост основан на использовании преимуществ разделения труда и специализации страны *A* на товаре своего сравнительного преимущества *Y*.

Допустим далее, что в стране *A* работники вместо того, чтобы перемещаться внутри страны в отрасль, производящую товар *Y*, по которому имеется сравнительное преимущество, уезжают за рубеж, в страну B, где в производстве как товара *X*, так и товара *Y* их труд может использоваться более производительно. В этой ситуации отказ страны *A* от производства одной единицы товара *X* высвободит шесть работников, которые, переехав в страну *B*, произведут одну единицу товара *X*, но уже $6 - 1 = 5$ единиц товара *Y*. Прирост основан на использовании страной *B* своего абсолютного преимущества в производстве товара *X*, а также мобильного фактора производства.

Таким образом, движение факторов производства с точки зрения теории сравнительных преимуществ приводит к большему росту совокупного производства в торгующих странах по сравнению

Таблица 22.1. Производство, торговля и движение факторов производства
(количество работников, занятых в производстве единицы товара)

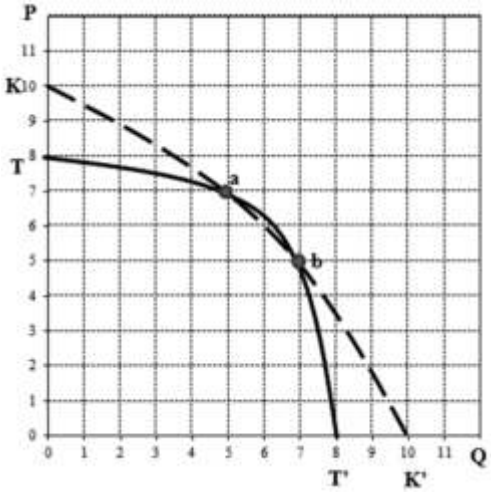
	Производство товаров		Изменения в производстве в результате			
			торговли товарами		движения факторов	
	X	*Y*	*X*	*Y*	*X*	*Y*
Страна *A*	6	2	–1	3	–1	0
Страна *B*	1	1	1	–1	1	5
Мир в целом	7	3	0	2	0	5

с международной торговлей. Совокупный рост, основанный на абсолютном преимуществе в более эффективном использовании мобильных факторов производства, превышает рост, основанный на использовании сравнительного преимущества в издержках на производство товаров и торговле ими.

Рассмотренную ранее теорию факторных преимуществ также можно расширить, приняв допущение о мобильности факторов производства. В соответствии с теоремой выравнивания цен на факторы производства Хекшера – Олина – Самуэльсона 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.

Теперь предположим обратную ситуацию: факторы производства (рабочая сила и капитал) могут свободно перемещаться между странами, а товары *X* и *Y* 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 также выровняется, так как в условиях отсутствия ограничений капитал немедленно переместится из той страны, где процентная ставка ниже, в ту страну, где она выше. При равенстве в обеих странах относительной цены труда, выраженной через цену капитала, относительная цена товара *X*, выраженная через цену товара *Y*, также выровняется в каждой из двух стран, причем даже в условиях отсутствия торговли.

Рис. 22.1. Рост производства в результате мобильности факторов



Последствием международной мобильности факторов производства является, как правило, больший прирост совокупного производства, чем в результате торговли. Совмещенная граница производственных возможностей *TT′* стран *A* и *B* показывает, как известно, такое сочетание товаров *X* и *Y*, которое потребители получат в свое распоряжение, если страны специализируются на том товаре, который они в состоянии производить с наименьшими издержками, и торгуют друг с другом (рис. 22.1). 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 *Ta* страна *A* полностью специализируется на производстве капиталоемкого товара *X*, а в промежутке *bT′* страна *B* полностью специализируется на производстве трудоемкого товара *Y*. Чем ближе страны *A* и *B* по обеспеченности факторами производства, тем длиннее отрезок *ab*. В одном случае, если количество капитала, приходящееся на каждого

работника в стране *A*, полностью совпадает с количеством капитала, приходящимся на одного работника в стране *B*, обе страны будут производить оба товара: точка *a* сольется с точкой *T*, а точка *b* – с точкой *T′*. Во втором случае, если страны резко отличаются по обеспеченности факторами производства, отрезок *ab* превратится в точку, показывающую, что обе страны специализируются на товаре своего сравнительного 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 *ab*, поскольку на нем цены на факторы производства в каждой из стран уже и так одинаковы. Однако на отрезках *Ta* и *bT* произойдет отток капитала из капиталоизбыточной страны *A*, где его цена ниже, в страну *B*, где его цена выше. Продуктивность капитала возрастает, что отражается в сдвиге этих отрезков границы производственных возможностей вовне на уровень новой границы *KK′*, вдоль которой стоимость капитала в обеих странах выравнивается. Более того, выравнивание цен товаров и цен капитала неизбежно приводит и к выравниванию цены другого фактора производства – труда. Это связано с тем, что производитель в стране с более высокой зарплатой просто не сможет произвести конкурентоспособные товары, если их рыночная цена одинакова и внутри страны, и за ее пределами и цена капитала, который расходуется на его производство, также одинакова. Новая граница производственных возможностей *KK′* показывает новые сочетания производства товаров *X* и *Y*, 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 по Манделлу можно суммировать следующим образом:

- Международное движение факторов производства замещает международную торговлю товарами в случае, если ее причиной является различие в обеспеченности стран факторами производства. Допустим, капиталоизбыточная страна *A* 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 *A* 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 *A* 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 *A*. 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 существенно 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 государственного регулирования, чем международная торговля товарами. В большинстве стран мира, в том числе и в развитых западноевропейских странах, продолжают существовать ограничения на движение капитала и миграцию рабочей силы.

Поскольку в большинстве случаев международное движение факторов производства является субститутом 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 *A* 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 капиталоизбыточность 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 выровняется. Из-за того, что капитал размещается за рубежом, где цена его выше, прибыли владельцев капитала растут. Вследствие оттока капитала из страны *A* труд в ней становится относительно более избыточным факто-

ром и цена на него падает. В результате, как и международная торговля, международное движение факторов производства перераспределяет доходы в пользу владельцев относительно избыточных факторов производства.

РЕЗЮМЕ

1. В результате создания таможенного союза в экономике стран, где торговля либерализована, возникают два типа эффектов: статические, проявляющиеся немедленно после создания таможенного союза как его непосредственный результат, и динамические, проявляющиеся на более поздних стадиях функционирования таможенного союза. Среди статических эффектов наиболее важные – эффекты создания и отклонения торговли.

2. Создание торговли заключается в переориентация местных потребителей с менее эффективного внутреннего источника поставки товара на более эффективный внешний источник (импорт), что стало возможным в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза. Отклонение торговли состоит в переориентации 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.

3. Свободная торговля, предполагающая устранение всех барьеров на пути торговых потоков, представляет собой наиболее экономически эффективный вариант торговой политики. Таможенные 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 на пути к созданию зоны свободой торговли.

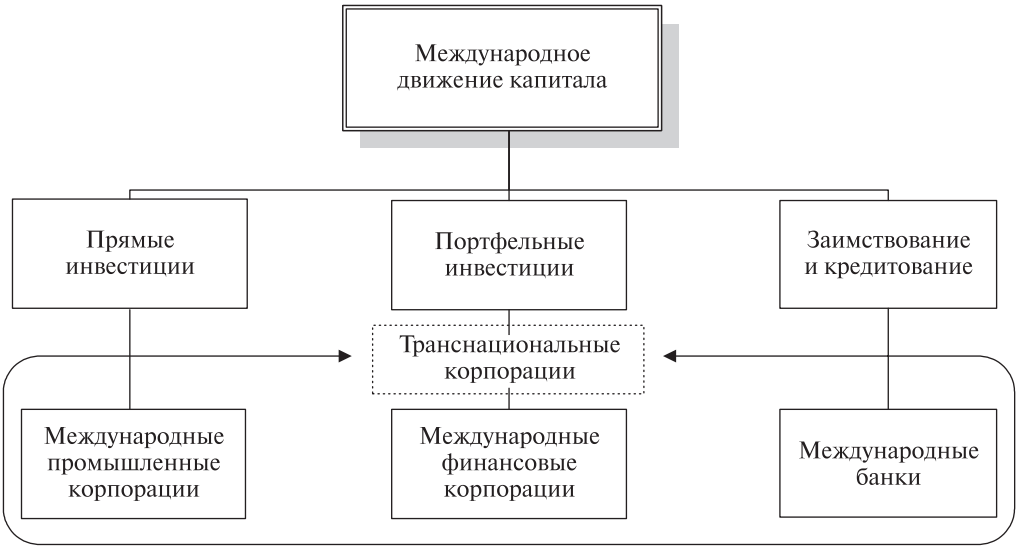
4. В соответствии с теорией «второго лучшего», помимо свободы торговли, безусловно ведущей к росту совокупного благосостояния, еще одного варианта торговой политики, которая также безусловно обеспечивала бы рост совокупного благосостояния, не существует. По предположению Кемпа–Вэна, любая группа стран может образовать таможенный союз, который ведет к росту благосостояния в мире при соблюдении двух условий: свободного перетока средств внутри союза и отсутствия воздействия единого внешнего тарифа таможенного союза на мировые цены.

5. 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.

Глава 23

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Займы
Инвестиционная позиция
Инвестиции
  портфельные
  прямые
Капитал
  долгосрочный
  краткосрочный
  официальный
  предпринимательский
  среднесрочный
  ссудный
  частный
Компания
  ассоциированная
  дочерняя
  филиал
Межвременная торговля
Международная корпорация
  многонациональная
  транснациональная
Правило Вальраса
Право входа
Предприятие с иностранными инвестициями
Прекращение контракта

Прямой инвестор
Справедливый и недискриминационный режим
Страна
базирования
принимающая
Торговые кредиты
Трансфертные цены
Ценные бумаги
акционерные
долговые

С начала прошлого века международное движение капитала приобрело важное значение, сопоставимое по масштабам и последствиям с международной торговлей товарами. Интернационализация перешла в новую форму – участия в собственности и приобретения собственности за рубежом с целью извлечения прибыли в глобальном масштабе. 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.

ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В отличие от теории сравнительных преимуществ, которая является доминирующей теорией внешней торговли, стройной доминирующей теории вывоза капитала не существует. Неоклассическая, кейнсианская и марксистская экономические школы предложили каждый свою теорию, которые позже слились в некоторую эклектическую парадигму. Эта парадигма не столько объясняет экономику вывоза, сколько процесс принятия фирмами решения о зарубежных инвестициях и относится, скорее, к менеджменту, науке об управлении организациями.

- *Неоклассическая теория* утверждает, что капитал движется между странами из-за разницы в норме прибыли, которая в наиболее богатых капиталом странах имеет тенденцию к понижению. Причем перепад в нормах прибыли между странами должен быть существенным, чтобы покрыть еще и риск, которому подвергаются иностранные инвестиции в чужой стране. В рамках теории факторных преимуществ перемещение факторов производства объясняется разным спросом на них в разных странах: они движутся оттуда, где их предельная производительность низка, туда, где она высока и воз-

никает тенденция к сравниванию цен на факторы производства. Предельная производительность капитала определяется процентной ставкой. Кроме того, на международное движение капитала влияют таможенные барьеры, стратегия фирм по географической диверсификации капиталовложений, уровень зарубежных рисков. Движение капитала может быть также функцией от масштабов торговли в стране с растущим экспортом товаров, для производства которых требуется капитал, который она импортирует. Разные виды капитала имеют различную международную мобильность из-за неодинаковых трансакционных издержек, чем и объясняется способность одной и той же страны вывозить и ввозить капитал. Перелив капитала из страны, где его предельная производительность низка, в страну с более высокой его производительностью ведет к более эффективному использованию капитала и увеличению тем самым их дохода.

- *Неокейнсианская теория* полагает, что международное движение капитала является следствием неравновесия платежных балансов разных стран. Экспорт капитала из страны осуществляется, когда сальдо текущих операций платежного баланса положительное, т.е. экспорт товаров и услуг превышает их импорт. Импорт капитала имеет место, если сальдо счета текущих операций отрицательное, и оно покрывается за счет притока капитала.

- *Марксистская теория* обосновывает вывоз капитала его относительным избытком в экспортирующей стране. Под избыточным понимается такой капитал, применение которого в стране вело бы к понижению нормы прибыли. Такой капитал выступает в трех формах: товарной, производительной (избыточные производственные мощности и рабочая сила) и денежной. Через товарный экспорт и экспорт капитала этот избыток вывозится за рубеж. Избыточный капитал вывозится прежде всего крупными корпорациями в форме прямых инвестиций. При этом монополии, ставшие международными через вывоз прямых инвестиций, обладают преимуществом перед местными конкурентами из-за своей производственной, финансовой и технологической мощи. Другие причины экспорта капитала заключаются в интернационализации производства, усиливающемся соперничестве монополий, повышении темпов экономического роста, что ведет к усилению зарубежного спроса на капитал со стороны как развивающихся, так и экономически развитых стран.

- *Теория общего равновесия*. На вывоз капитала можно посмотреть и с позиций общего равновесия. Рассматривая международную торговлю, мы полагали, что единственным источником финансирования импорта является экспорт, т.е., 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. Более того, размер импорта страной товаров и услуг ограничен доходами, которые она получила от экспорта и притока капитала из-за рубежа. Следовательно, платежи страны с зарубежными странами должны быть всегда уравновешены. Несмотря на возможные временные разрывы, экономика в целом всегда стремится к состоянию общего равновесия на всех рынках – товаров, капитала, труда, как внутреннем, так и во взаимосвязях с другими странами. Причем равновесие должно быть именно общим, поскольку платежный баланс отражает платежи всех экономических агентов и по всем трансакциям с внешним миром.

Швейцарский экономист и математик Леон Вальрас сформулировал правило, которое позже легло в основу анализа

международной платежной позиции страны и ее платежного баланса (*биографическая вставка 23.1*).

@ ***Правило Вальраса (Walras Law)*** – стоимость импорта страны не может превышать сумму стоимости экспорта и чистых зарубежных продаж активов и процентов по ним:

$$Im = X + NA + NR,$$

где X – стоимость экспорта; Im – стоимость импорта; 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, получаем

$$Im - X - NR = NA.$$

Биографическая вставка 23.1

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 в экономике. Результатом исследований явился опубликованный в 1874 г. труд «Элементы чистой экономики» (Elements of Pure Economics), сделавший Вальраса одним из родоначальников маржинализма. В 1870-х гг. он, исходя из принципов общего равновесия, сформулировал закон, получивший позднее название «правила Вальраса». В соответствии с ним экономика представляет собой набор сбалансированных рынков (товаров, услуг, капитала и пр.), в числе которых есть и рынок денег, и поэтому 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, т.е. 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, на которые будет повышенный спрос. Главный вывод заключается в том, что если один из рынков вышел из равновесия, то должен существовать как минимум еще один неравновесный рынок, компенсирующий 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.

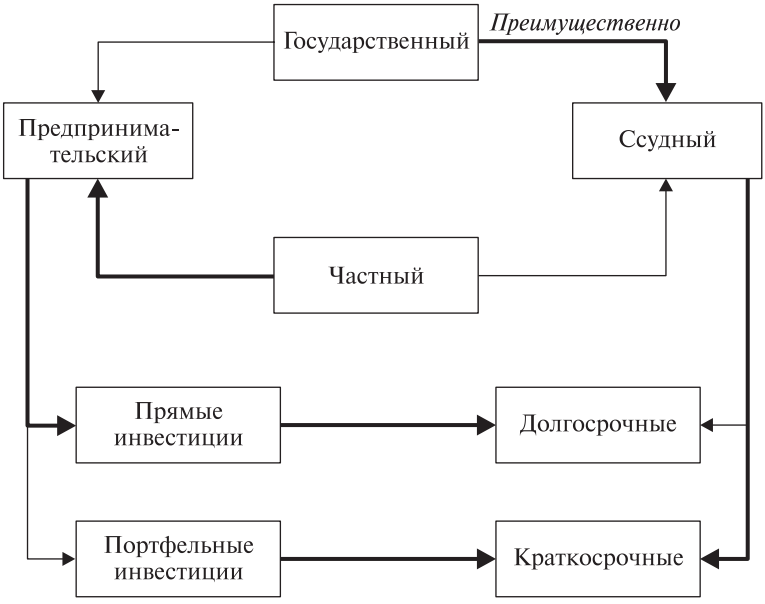
Его левая сторона представляет собой текущий платежный баланс – баланс товаров и услуг плюс чистые выплаты процентов на капитал, которые рассматриваются как торговля капитальными услугами, а правая – баланс движения капитала. Таким образом, в соответствии с правилом Вальраса баланс торговли товарами и услугами (платежей процентов) должен быть равен с противоположным знаком балансу движения капитала. Баланс торговли товарами и услугами может быть отрицательным, только если он финансируется за счет чистого импорта капитала. Если баланс торговли товарами и услугами положительный, страна может либо экспортировать капитал, либо накапливать его в резервах.

Формы международного движения капитала. Международное движение капитала как фактора производства приобретает различные конкретные формы (рис. 23.1).

По источникам происхождения капитал, находящийся в движении на мировом рынке, делится на официальный и частный капитал.

• *Официальный (государственный) капитал* (*official, public capital*) – средства из государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению правительств, а также по решению межправительственных организаций. К этой категории движения капитала относятся все государственные займы, ссуды, дары (гранты), помощь, предоставляемая 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 государственного бюджета, т.е. в итоге деньги налогоплательщиков. Поэтому решения о перемещении такого капитала за рубеж принимаются совместно правительством и органами представи-

Рис. 23.1. Формы международного движения капитала



тельной власти (парламентом). Чаще всего при предоставлении капитала из государственных источников задача извлечения прибыли не ставится. Напротив, такой капитал предоставляется обычно в качестве бесплатной помощи или на льготных условиях (например, под процент ниже рыночного).

• *Частный (негосударственный) капитал* (*private capital*) – средства частных (негосударственных) фирм, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые 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 решений о международном перемещении принадлежащего им капитала, правительство обычно оставляет за собой право его регулировать и контролировать. Если частные фирмы перемещают капитал за границу, они обычно преследуют цель извлечения прибыли.

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 взаймы 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 и 5 лет соответственно. 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 основаны на частном предпринимательском капитале, хотя 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.

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). Масштабы движения капитала в целом и в рамках каждой из групп поддаются лишь приблизительной оценке на базе данных консолидированного платежного баланса всех стран мира.

Если в течение последних десятилетий преобладающее значение имели прямые инвестиции, то с начала 1990-х гг. произошло резкое возрастание роли портфельных инвестиций среди других форм международного движения капитала. На развитые страны приходится более 90% прямых и портфельных инвестиций. Правда, в последнее время в связи с накоплением значительных профицитов платежного баланса Китаем, развитием процессов приватизации и бурным становлением финансовых рынков в некоторых из этих стран их доля в международном движении капитала увеличивается.

@ ***Чистая инвестиционная позиция (net investment position)*** – соотношение зарубежных активов, которыми владеют резиденты, и зарубежных активов, которыми владеют нерезиденты в данной стране.

В число активов включаются ценные бумаги и прямые инвестиции.

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.

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 международных 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 рубеж 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 enterprise)*** – акционерное или неакционерное предприятие, в котором прямому инвестору – резиденту другой страны принадлежит существенная доля 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 обычно устанавливается в размере 10% капитала, который должен принадлежать иностранному инвестору. Сделано это было на основе многочисленных исследований, которые показали, что в современных условиях 10% – это часть капитала предприятия, необходимая и достаточная для осуществления контроля над всем предприятием. Однако некоторые страны мира относят к числу предприятий с прямыми инвестициями и те предприятия, в которых иностранный 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[1].

@ ***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 долговых 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 инвес-

[1] Последние данные по прямым инвестициям и ТНК содержатся в ежегодной публикации ЮНКТАД World Investment Report, www.unctad.org.

тициями. 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 (рис. 23.2).

Причины прямого зарубежного инвестирования. Причины экспорта и импорта прямых зарубежных инвестиций весьма разнообразны. Главным является 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.

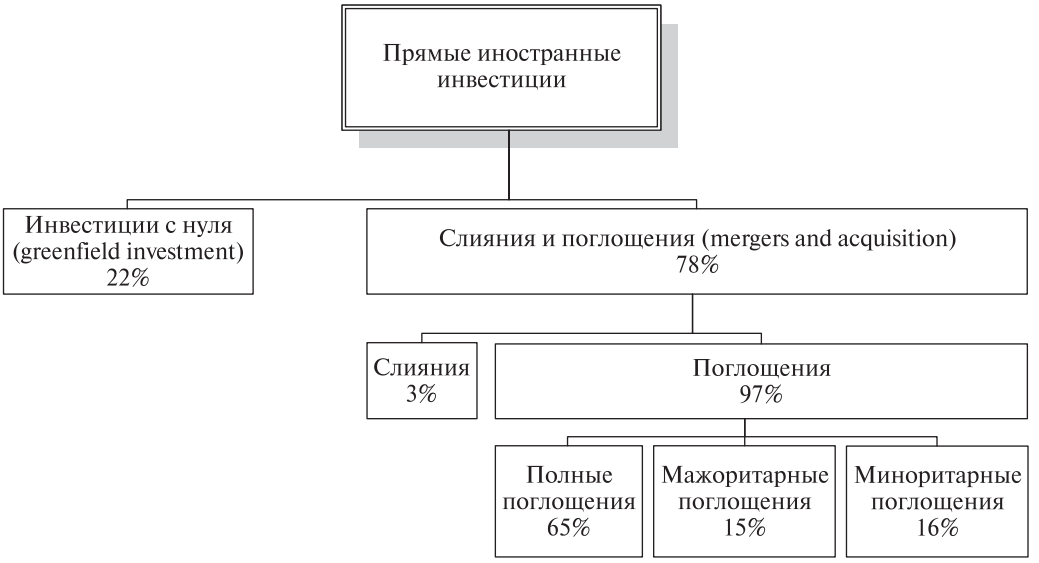
Причины экспорта капитала:

- *Технологическое лидерство.* Чем выше доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем больше объем экспорта его прямых инвестиций за рубеж. Чем ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем меньше объем экспорта его прямых инвестиций за рубеж. Осуществляя прямые инвестиции за рубеж, корпорации стремятся удержать контроль над ключевой технологией, дающей им конкурентные преимущества. Прямая взаимосвязь уровня развития НИОКР с объемами экспорта капитала практически подтверждается 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 экспорта его прямых инвестиций. Чем ниже уровень оплаты труда в корпорации, тем меньше объем экспорта его прямых инвестиций.

- *Преимущества в рекламе*, которая отражает накопленный опыт международного маркетинга. Чем выше удельный вес затрат на рекламу в продажах корпо-

Рис. 23.2. Формы прямых инвестиций



рации, тем больше объем экспорта его прямых инвестиций. Чем ниже удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем меньше объем экспорта его 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 экспорта его прямых инвестиций. Чем меньше размер корпорации, тем меньше объем экспорта его прямых инвестиций.

• *Степень концентрации производства*. Чем выше уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем больше объем экспорта его прямых инвестиций. Чем ниже уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем меньше объем экспорта его прямых инвестиций.

• *Обеспечение доступа к природным ресурсам*. Чем выше потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем больше объем экспорта его прямых инвестиций в ту страну, где этот ресурс имеется. Чем ниже потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем меньше объем экспорта его 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 импорта его прямых инвестиций из-за рубежа. Чем ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем меньше объем импорта его 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 импорта его прямых инвестиций. Чем ниже уровень оплаты труда в корпорации, тем меньше объем импорта его прямых инвестиций.

• *Преимущества в рекламе,* которая отражает накопленный опыт международного маркетинга. Чем выше удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем больше объем импорта его прямых инвестиций. Чем ниже удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем меньше объем импорта его прямых инвестиций.

• *Экономика масштаба*. Чем больше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем обычно меньше объем импорта его прямых инвестиций. Чем меньше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем обычно больше объем импорта его прямых инвестиций.

• *Размер корпорации*. Чем больше размер корпорации, тем больше объем импорта его прямых инвестиций. Чем меньше размер корпорации, тем меньше объем импорта его прямых инвестиций.

• *Степень концентрации производства*. Чем выше уровень концентрации производства определенного товара в рамках

корпорации, тем меньше объем импорта его прямых инвестиций. Чем ниже уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем больше объем импорта его прямых инвестиций.

- *Потребность в капитале*. Чем выше потребность корпорации в капитале, тем больше объем импорта его прямых инвестиций. Чем ниже потребность корпорации в капитале, тем меньше объем импорта его прямых инвестиций.

- *Количество национальных филиалов*. Чем большее число подразделений имеет корпорация внутри страны, тем больше объем импорта его прямых инвестиций. Чем меньше подразделений имеет корпорация внутри страны, тем меньше объем импорта его прямых инвестиций.

- *Издержки производства*. Чем ниже издержки производства в принимающей стране, тем больше объем импорта его прямых инвестиций. Чем выше издержки производства в принимающей стране, тем меньше объем импорта его 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 импорт его прямых инвестиций. Чем ниже уровень защиты внутреннего товарного рынка страны, тем меньше импорт его прямых инвестиций.

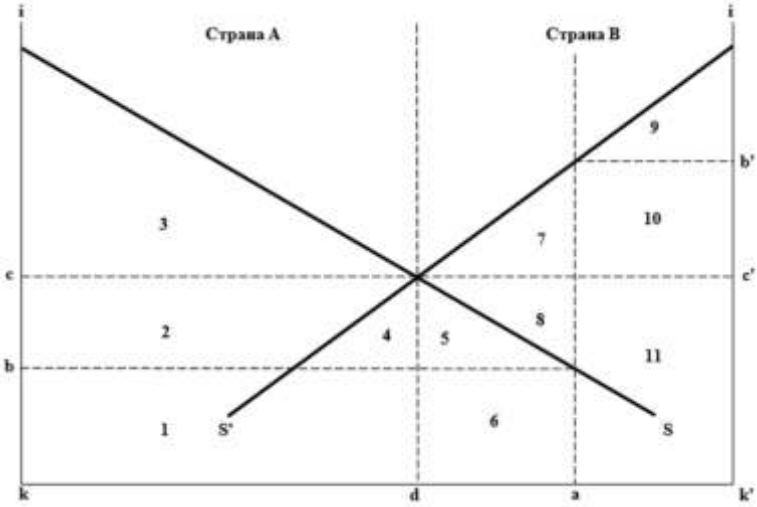
- *Размер рынка*. Чем больше размер внутреннего рынка страны, тем больше объем импорта его прямых инвестиций. Чем меньше размер внутреннего рынка страны, тем меньше объем импорта его прямых инвестиций.

- *Прочие факторы:* экспортная ориентация промышленности, которая базируется на иностранных прямых инвестициях, существование правительственных программ экономического развития.

Как видно, факторы, влияющие на 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, 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, относятся к факторам импорта прямых зарубежных инвестиций.

Экономические эффекты прямых инвестиций. Допустим, что главной и единственной причиной международного движения капитала является различная прибыльность его вложений в разных странах. Пусть, как и прежде, в мире существуют страна *A*, имеющая капитал в размере *ak*, и страна B, обладающая капиталом в размере *ak′* (рис. 23.3). В целом капитал, которым располагают обе страны, составляет *kk′*, а процентная ставка — *i*. Прямые *S* и *S′* представляют собой графики стоимости предельного продукта капитала (*value of maginal product of capital*) в каждой из стран, который можно интерпретировать как зависимость стоимостного объема производства от объемов вложения капитала, соответственно, в стране *A* и стране *B*. Если международного движения капитала не существует, то страна *A* инвестирует весь имеющийся у нее капитал внутри страны и получает доход на капитал (например, процент, дивиденд

Рис. 23.3. Экономические эффекты прямых инвестиций



и пр.) в размере kb, а страна B также инвестирует весь имеющийся у нее капитал у себя в стране и получает от этого доход $k'b'$. Объем производства страны A с помощью этого капитала составит сумму сегментов кривой стоимости предельного продукта капитала, т.е. $1+2+3+4+5+6$, из которого прибыль владельцев капитала составляет $1+6$, а остальное представляет собой доход владельцев других факторов производства, таких как земля и труд. Объем производства страны B составляет сумму сегментов $9+10+11$, из которого прибыль владельцев капитала равна $10+11$, а остальное представляет собой доход владельцев других факторов производства. То, что $kb < k'b'$, означает, что процент, который получают владельцы капитала за его вложение в стране A, ниже, чем в стране B.

Предположим, что обе страны сняли ограничения на свободное передвижение капитала. Поскольку прибыльность инвестиций в двух странах различна из-за различного уровня процента, часть капитала ad переместится из страны A в страну B, в результате чего процентная ставка в обеих странах выровнится на уровне bc, увеличившись в стране A и сократившись в стране B. С одной стороны, объем производства с помощью капитала, как оставшегося в стране A, так и инвестированного в страну B, составит в результате $1+2+3+4+5+6+8$, причем продукт $1+2+3+4$ производится за счет инвестиций внутри страны, а $5+6+8$ – за счет зарубежных инвестиций в страну B. При этом в результате более продуктивного использования капитала за счет его инвестирования в страну B, что сказалось на росте прибыльности его вложения с kb до $kc = k'c'$ за рубежом, совокупный продукт, произведенный с помощью того же объема капитала в стране A, оказывается больше, чем изначальный, на величину сегмента 8.

С другой стороны, приток капитала из страны A в страну B привел к снижению прибыльности вложения капитала в ней с $k'b'$ до $k'c' = kc$. Однако в то же время за счет инвестирования как своего капитала, так и иностранного капитала, пришедшего из страны A, в стране B произошло расширение объема внутреннего производства с $9+10+11$ на $5+6+7+8$. Правда, сегменты $5+6+8$ являются продуктом, произведенным за счет иностран-

ного капитала, который в результате надо отдать в виде прибыли иностранным инвесторам из страны *A*. Таким образом, чистый рост внутреннего производства в стране *B* составит только сегмент 7.

С точки зрения всего мира, в результате перемещения капитала из одной страны в другую совокупный объем производства возрос на размер суммы сегментов *7+8*, из которых сегмент *8* принадлежит стране *A* и возникает из-за более эффективного использования капитала страны *A* в результате его инвестирования в страну *B*, а сегмент *7* принадлежит стране *B* и возникает в результате увеличения объема капитала, который инвестируется в стране *B* в результате его притока из страны *A*.

Таким образом, международное передвижение капитала, как и международное перемещение товаров, приводит к увеличению совокупного мирового производства за счет его более эффективного использования в стране, где предельный продукт капитала наиболее высокий. При росте процентной ставки в стране, вывозящей капитал, доходы владельцев капитала увеличиваются, а доходы владельцев других факторов производства (прежде всего труда и земли) сокращаются. При падении процентной ставки 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, так и с существенными различиями в определении прямых инвестиций, принятыми в различных странах.

Прямые зарубежные инвестиции оцениваются в текущих рыночных ценах. Это означает периодическую переоценку активов и пассивов по сравнению с первоначальной 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.

Наиболее полные данные о ежегодных прямых зарубежных инвестициях содержатся в сводном платежном балансе всех стран мира, выпускаемом ежегодно МВФ[1]. 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 1970-х гг. Подробные данные об американских прямых инвестициях за рубежом выпускает Бюро экономического анализа США[2]. Наибольший интерес для аналитиков представляют данные о ежегодном вывозе и ввозе прямых инвестиций, а также о накопительном (кумулятивном) итоге их вывоза и ввоза в течение ряда лет (запасах).

Подавляющая часть прямых зарубежных инвестиций осуществляется между развитыми странами в форме перекрестного инвестирования. Основными прямыми инвесторами являются фирмы ведущих индустриальных стран – США, Японии, ФРГ, Великобритания, Франции. США, например, инвестируют за рубеж примерно столько же капитала, сколько иностранного капитала инвестируется в США. В числе развивающихся государств основными инвесторами являются нефтедобывающие (Саудовская Аравия) и новые индустриальные страны (Южная Корея, Сингапур). Ввоз и вывоз прямых инвестиций странами с переходной экономикой пока по международным масш-

[1] Balance of Payments Statistics Yearbook, доступна на сайте МВФ www.imf.org.

[2] Survey of Current Business.US Department of Commerce. Доступен на сайте Bureau of Economics Analysis, www.bea.gov.

табам незначителен. В последние годы значительную роль стали играть прямые инвестиции за рубеж стран БРИК (Бразилии, России, Индии и Китая).

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, которые могут возникнуть в стране инвестирования. 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.

• *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 определяется как процент от суммы инвестиций. 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 возможно урегулирование 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.

• *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.

---

[1] Overseas Private Investment Corporation (OPIC), www.opic.gov.

• *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 инвестиционные туры, главная задача которых – ознакомить национальных инвесторов с потенциальными возможностями для прямых инвестиций в принимающих странах.

ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

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 конца прошлого века наблюдается беспрецедентный рост объемов международных портфельных инвестиций. Международные операции с ценными бумагами, которые составляли не более десятой части ВНП в наиболее развитых странах мира, возросли и по стоимостному объему превзошли ВНП этих стран. Быстрое перемещение портфельного капитала между странами стало причиной глубочайшего экономического кризиса в Мексике, Азии, России, мирового кризиса 2009–2010 гг.

@ ***Портфельные инвестиции (portfolio investments)*** – вложения капитала в иностранные ценные бумаги с целью извлечения прибыли, 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, т.е. инвестиции в иностранные ценные бумаги. Инвестициями в национальные ценные бумаги занимаются теории финансового менеджмента, управления инвестиционным портфелем и пр. Поэтому классификация ценных бумаг, принятая в рамках международной экономики, несколько иная по сравнению с теориями корпоративного финансового управления. В международной экономике портфельные инвестиции классифицируются так, как они отражаются в платежном балансе. Они разделяются на инвестиции в:

• *акции, акционерные ценные бумаги* (*equity securities*), которые представляют обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий имущественное право владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ (*shares, stocks, equities, participation*);

• *долговые ценные бумаги* (*debt securties*), которые представляют обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий отношение займа владельца документа по отношению к лицу, его выпустившему.

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 деривативов* (*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.

• *Процентный форвард* (*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 зарубежного портфельного инвестирования. Они очень близки к причинам осуществления 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, т.е. способность быстро превратить ценные бумаги в наличную валюту, значительно выше, чем у прямых инвестиций. 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. 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 *X* в стране *A* и акции компании *Y* в стране *B* дают в среднем 30% прибыли. Однако с одинаковой вероятностью акции *X* могут дать доход от 20 до 40%, а акции *Y* – от 10 до 50%. Очевидно, что поскольку разброс значения дохода для акций *Y* значительно больше, то инвестиции в них более рискованны по сравнению с акциями *X*. Теория инвестиционного портфеля говорит, что доходы по разным акциям имеют обратную зависимость от времени. Заданный доход может быть получен при сниженном уровне риска, а повышенный доход – при заданном уровне риска. Поэтому если портфельные инвесторы из страны *A* купят акции *X*, а портфельные инвесторы из страны *B* купят акции *Y*, то и для тех и для других возникает возможность уменьшения риска и увеличения дохода.

Особой категорией международных портфельных инвестиций являются вложения в зарубежные государственные ценные бумаги. Самый крупный рынок – это казначейские бумаги США. Основные инвесторы – центральные банки Китая, Японии и других стран с положительным сальдо текущего баланса.

Объемы портфельных инвестиций учитываются в текущих рыночных ценах на момент совершения международной 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 по объему значительно больше международного рынка прямых инвестиций. Однако он значительно меньше совокупного внутреннего рынка портфельных инвестиций развитых стран.

На протяжении всей истории портфельных инвестиций портфельные инвесторы отдают абсолютное предпочтение покупке национальных ценных бумаг по сравнению с иностранными. Американские инвесторы держат более 90% своего

капитала в американских ценных бумагах. Для Японии, Великобритании и Германии этот показатель превышает 80%. В числе причин концентрации портфельных инвестиций на внутреннем рынке развитых стран – прозрачность 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.

МЕЖДУНАРОДНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

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.

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 на условиях платности, срочности и возвратности.

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 одалживания средств кредитором заемщику, в результате которого кредитор либо не получает никакого письменного гарантийного обязательства от заемщика, либо получает долговую ценную бумагу. К числу займов относятся займы на финансирование торговли, другие займы и авансы, включая ипотечные займы, финансовую аренду, 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.

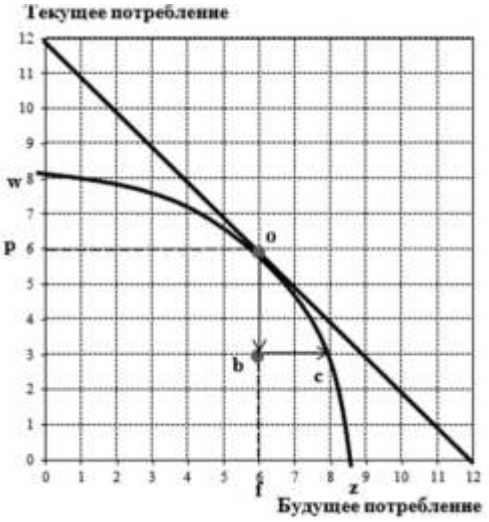
Обычно теория международной экономики считает международное заимствование и кредитование особым видом международной торговли на том основании, что большая часть международных кредитов предназначена для обслуживания торгового оборота. С теоретической точки зрения, получение и предоставление кредитов может интерпретироваться как особый случай межвременной торговли.

@ ***Межвременная торговля (intertemporal trade)*** – повышенное текущее потребление за счет сокращения потребления в будущем (за счет привлечения займов – заимствование) или заниженное текущее потребление в пользу большего потребления в будущем, вследствие предоставления части собственных средств в качестве кредитов другим лицам.

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.

Чтобы представить межвременную торговлю графически, на горизонтальной оси можно отложить будущее потребление, а на вертикальной – текущее потребление и построить кривую производственных возможностей. В случае межвременной торговли кривая производственных возможностей будет показывать выбор между потреблением определенного количества товара сегодня или в будущем (рис. 23.4). Так, если производство страны составляет *a*, то сегодня она может потребить *op* какого-то товара, а в будущем – *of*. Если страна сократит текущее потребление на *ab*, то, дав сэкономленные ресурсы в кредит и получив их назад с процентом, она сможет расширить будущее потребление на *bc*. Отрезок *ow* показывает полную стоимость текущего производства и потребления данного товара страной. Если же предположить, что сегодня страна вообще не потребляет дан-

Рис. 23.4. Межвременные альтернативы потребления

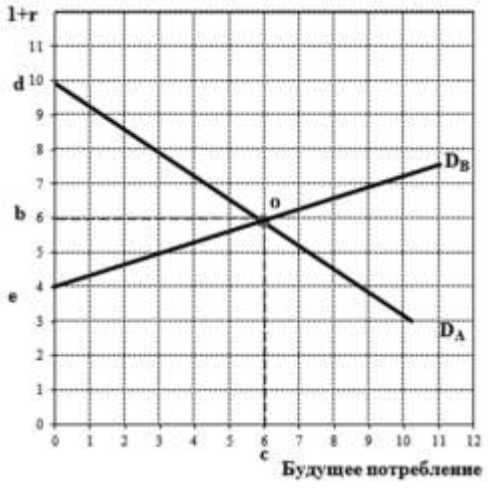


ный товар, а дает высвобождаемые средства *ow* взаймы в целях расширения будущего потребления, то при процентной ставке *r* их стоимость в будущем составит $ow(1 + r) = oz$. Тем самым, страна получит от заемщика больше средств, чем она предоставила взаймы, за счет которых сможет расширить свое потребление в будущем.

В разных 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 ссудным капиталом, что на практике означает предоставление и получение международных займов и кредитов.

Представим, что существуют страна *A*, которая потребляет больше, чем производит, и страна *B*, которая производит больше, чем потребляет (рис. 23.5). Отложив

Рис. 23.5. Кредитование и межвременная торговля



по горизонтальной оси текущее потребление, а по вертикальной – коэффициент $1 + r$, можно построить кривую текущего спроса страны *A*, который сокращается по мере роста процентной ставки, и текущего предложения страны *B*, которое увеличивается по мере роста процентной ставки. В условиях отсутствия движения капитала между странами процентная ставка в стране *A* составляет *od*, тогда как в стране *B* – только *oe*. Это означает, что страна *A* имеет относительное преимущество перед страной *B* с точки зрения будущего потребления.

После того как возникнет возможность межгосударственного перемещения капитала, страна *A* немедленно возьмет кредит у страны *B*, поскольку стране *A* надо финансировать свое непомерно большое текущее потребление. Страна *B* будет рада дать такой кредит, поскольку процентная ставка в стране *A* выше. Инвесторы страны *B* начнут давать кредиты стране *A*, заменяя тем самым свое текущее потребление на будущее. В результате перелива капитала процентные ставки в двух странах выровняются на уровне *ob* и текущий спрос сравняется с текущим предложением в точке *a*. Она показывает, что страна *A* взяла кредит в размере *oc*, который в будущем, учитывая процент, ей придется выплатить в сумме $oc(1 + r)$. Сегмент *obac* показывает сумму, которую при текущей процентной ставке *ob* стране *A* придется выплатить в будущем в обмен на повышенное потребление в настоящем. По мере падения процентной ставки в стране *A* текущее потребление там будет расти, поскольку интерес инвесторов к сбережениям упадет, а к текущему потреблению – вырастет. По мере роста процентной ставки в стране *B* текущее потребление там будет сокращаться, поскольку у инвесторов появится интерес сберегать на будущее. Процентная ставка определяется соотношением спроса и предложения заемных средств для потребления в будущем.

В этой модели международное заимствование и кредитование обычно показывают в разбивке на долгосрочное и краткосрочное заимствование и кредитование и традиционно выражают в суммах нетто (международное кредитование минус заимствование). В платежном балансе выдача и оплата международных кредитов показаны 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.

Правительство трактуется широко и включает международные организации на том основании, что основная масса тех из них, которые предоставляют международные кредиты (например, Мировой банк, МВФ, Африканский банк развития), являются межправительственными. В категорию межбанковских кредитов объединены органы денежного управления 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. Примерно 50% международных кредитов составляют межбанковские кредиты, 30% приходилось на межправительственные кредиты и 20% – на кредиты прочих организаций.

Главными кредиторами являются правительства Китая, Японии, Германии, Франции и США, банки Германии, Японии и Голландии, прочие секторы Японии и Италии. Правительства отдельных развивающихся стран (ЮАР, Кувейта, Южной Кореи и некоторых других среднеазиатских стран) 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. В последние годы крупнейшим международным кредитором стал Китай. Так же как и в случае прямых и портфельных инвестиций, основной объем международного движения ссудного капитала приходится на развитые страны, которые являются главными кредиторами и заемщиками. Доля развивающихся стран в общем объеме межгосударственных кредитов невелика. В ней более половины занимают кредиты, предоставляемые им по линии международных организаций.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОРПОРАЦИИ

Во второй половине прошлого века возник и с тех пор активно обсуждается феномен корпораций, международных по характеру своей деятельности, который непосредственно связан с широким развитием международного движения капитала во всех формах – прямых инвестиций, портфельных инвестиций и международного кредитования. На международные промышленные корпорации, которые являются, как правило, крупнейшими фирмами развитых стран, приходится основная часть международных прямых инвестиций, на международные финансовые корпорации – основная доля портфельных инвестиций, а международные банки – основная доля частного международного кредитования.

Теории ТНК. Создание ТНК объясняется, как правило, на базе моделей монополистических преимуществ, в соответствии с которой ТНК создаются для реализации монополистических преимуществ

на местном рынке в конкуренции с местными фирмами. Другая модель ТНК вытекает из рассмотренной выше модели жизненного цикла товара во внешней торговле, когда ТНК создают зарубежное производство для продления цикла жизни продукта. Отдельно стоит теория интернализации (от *internal* – внутренний), по которой внутри большой корпорации существует внутренний рынок, и значительная часть формально международных операций является фактически внутрифирменными операциями между подразделениями ТНК.

Наиболее известная теория ТНК была предложена в 1980-х гг. американским ученым Дж. Даннингом[1]. Это довольно эклектичная модель, в соответствии с которой корпорация осуществляет прямые инвестиции и начинает производство товаров и услуг за рубежом при наличии трех условий (*OLI*, от англ. *Ownership – Location – Internalization*):

- преимущества владения (*ownership advantage*) – когда владение собственностью в виде полностью контролируемых филиалов дает корпорации преимущество в конкурентной борьбе с местными фирмами;
- преимущества месторасположения (*location advantage*) – когда корпорация может использовать более дешевые зарубежные факторы производства, например землю, труд, инфраструктуру, и получить доступ к крупному местному рынку;
- интернального преимущества (*internalization advantage*) – когда корпорации проще и выгоднее осуществлять торговлю между собственными контролируемыми подразделениями, особенно в странах, где национальные рынки развиты плохо.

Еще одна теория подчеркивает, что корпорация принимает решение о выходе на международный уровень на основе сопоставления трех параметров между национальным и международным рынками – издержек производства, издержек на транспортировку и размеров рынка[2]. В целях упрощения предполагается, что корпорация является монополией и, следовательно, в своих действиях не должна учитывать стратегическое поведение своих конкурентов. Допустим, что количество потребителей в своей стране составляет L, а в зарубежной – L^*. Все потребители имеют одинаковые предпочтения и их функция спроса может быть представлена как $Q = L(1 - p)$ и $Q^* = L^*(1 - p^*)$ соответственно. Существуют также издержки на торговлю в размере t на каждую единицу товара. Это может быть тариф или оценочные издержки использования количественного ограничения торговли. Переменные издержки на производство единицы товара составляют c в своей стране и c^* в зарубежной, постоянные издержки на строительство предприятия – G в своей стране и G^* в зарубежной. Кроме того, для запуска производства, как в своей стране, так и зарубежной, корпорация должна сделать одноразовое безвозвратное вложение в размере F, например, на приобретение производственной лицензии или участка земли. Рынки своей и зарубежной стран считаются сегментированными, что позволяет монополии максимизировать прибыль на каждом рынке в отдельности, независимо от развития событий на другом рынке.

Корпорация, находящаяся в положении монополии, может выбрать одну из трех стратегий: производить товар в своей стране и экспортировать его в зарубежную страну; создать предприятие по производству товара в зарубежной стране и поставлять его на местный рынок; создать предприятие в своей и в зарубежной стране для производства товара для каждого из рынков отдельно.

[1] *Dunning J.H.* International production and the multinational enterprise. – London, Boston: Allen & Unwin, 1981.

[2] *Mucchielli J.-L., Mayer T.* Economie Internationale. – P.: Dalloz, 2005. P. 260–263.

• В случае проведения политики экспорта из своей страны, корпорация в условиях равновесия получит прибыль в размере $\pi^H = \frac{(1-c)^2 L}{4} + \frac{(1-c-t)^2 L^*}{4} - G - F$. Это условие создания национальной экспортирующей корпорации. Обозначим через H стратегию, которой будет следовать корпорация при соблюдении этого условия.

• В случае создания предприятия в зарубежной стране, ее прибыль составит $\pi^T = \frac{(1-c-t)^2 L}{4} + \frac{(1-c)^2 L^*}{4} - G^* - F$. Это условие создания транснациональной производственной корпорации. Обозначим через T стратегию, которой будет следовать корпорация при соблюдении этого условия.

• В случае создания предприятий в обеих странах, корпорация получит прибыль в размере $\pi^M = \frac{(1-c)^2 (L + L^*)}{4} - G - G^* - F$. Это условие создания многонациональной производственной корпорации. Обозначим через M стратегию, которой будет следовать корпорация при соблюдении этого условия.

Предположив, что $1 - c - t > 0$, т.е. чтобы экспорт вообще был возможен в этой модели, можно рассчитать пороговые значения, при которых корпорация выберет каждую из трех стратегий интернационализации.

• Корпорация предпочтет стратегию M стратегии H и станет многонациональной, если $L^* > \frac{4G^*}{t[2(1-c)-t]}$.

• Корпорация предпочтет стратегию M стратегии F и опять-таки станет многонациональной, если $L > \frac{4G}{t[2(1-c)-t]}$.

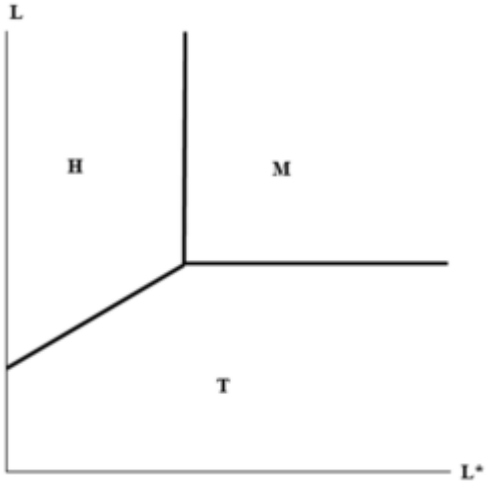
• Корпорация предпочтет стратегию H стратегии F и останется национальной экспортирующей корпорацией, если $L^* < L + \frac{4(G^* - G)}{t[2(1-c)-t]}$.

Учитывая эти условия, можно определить, станет ли корпорация многонациональной или транснациональной. На рисунке 23.6 показан случай, при котором постоянные издержки на строительство корпорацией предприятия в своей стране превышают зарубежные $G > G^*$. В этом случае, если страны равны по размеру (т.е. имеют одинаковое количество потребителей, $L = L^*$), корпорации выгоднее начать производство за рубежом. Увеличение издержек на торговлю t также подталкивает корпорацию к транснационализации.

Корпорация будет транснационализироваться и развивать зарубежное производство, если ее прибыль от создания производства в зарубежной стране превысит прибыль от простого экспорта товаров в эту страны, т.е. $\pi^T > \pi^H$ или $\pi^T - \pi^H > 0$. Следовательно,

$$\pi^T - \pi^H = \frac{(1-c-t)^2 L}{4} + \frac{(1-c)^2 L^*}{4} - G^* - F - \frac{(1-c)^2 L}{4} \frac{(1-c-t)^2 L^*}{4} + G + F > 0.$$

Рис. 23.6. Выбор корпорацией стратегии транснационализации



Упрощая, получим

$$\pi^T - \pi^H = 4(G - G^*) - (L - L^*)[(1 - c)^2 - (1 - c - t)^2] > 0.$$

• Допустим, что в этом выражении $G = G^*$, т.е. постоянные издержки на строительство корпорацией предприятия в своей стране равны издержкам строительства в зарубежной, и выражение $4(G - G^*)$ выпадает. В этом случае $(L - L^*)[(1 - c)^2 - (1 - c - t)^2] > 0$, если $L - L^* < 0$, или $L < L^*$, т.е. корпорация транснационализируется, если размер зарубежного рынка больше, чем размер национального.

• Допустим теперь, что в вышеприведенном выражении $L = L^*$, т.е. размеры рынка своей и зарубежной страны равны, и выражение $L - L^*$ выпадает. В этом случае $\pi^T - \pi^H = 4(G - G^*) > 0$, если $G > G^*$, т.е. постоянные издержки на строительство нового предприятия в своей стране выше, чем в зарубежной.

• Допустим, наконец, что в вышеприведенном выражении $t = 0$, т.е. препятствия на пути торговли в форме тарифа или иной форме отсутствуют. Выражение $L - L^*$ снова выпадает, и выражение $\pi^T - \pi^H = 4(G - G^*) > 0$, если $G > G^*$, т.е. постоянные издержки на строительство нового предприятия в своей стране выше, чем в зарубежной. Относительный размер рынков значения не имеет.

Дальнейшее моделирование возникновения ТНК пошло по пути принятия допущения о конкуренции с местными производителями. Соответственно модели основаны на допущении о стратегическом поведении корпораций и используют инструментарий теории игр[1]. Кроме того, были предприняты попытки объединить теории стратегического поведения ТНК с новой теорией международной торговли[2] и представить выбор корпорации между экспортом и транснационализацией на основе теории гетерогенной фирмы[3].

Формы ТНК. 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.

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

[1] *Smith A.* Strategic investment, multinational corporations and trade policy // *European Economic Review* 31, 1987. P. 89–96; *Hortsmann I.J., Markusen J.* Endogenous market structures in international trade // *Journal of International Economics* 32, 1992. P. 109–129.

[2] *Markusen J., Vanables A.* Multinational firms and the new trade theory // *Journal of International Economics* 46(2), 1998. P. 183–203.

[3] *Helpman E., Melitz E.M., Yeaple S.* Exports vesus FDI with heterogeneous firms // *American Economic Review* 94(1), 2004. P. 300–316.

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 находятся во многих странах 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. 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 фирмы, 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, распыленного 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.

Международные корпорации стали формой экономической связи между странами базирования и принимающими странами, во многих случаях не зависимой от решения национальных законодательных и исполнительных органов, а подчиняющейся своим внутрикорпорационным интересам. Их космополитизм стал причиной противоречий между ТНК, по сути частным капиталом с международными интересами, с одной стороны, и странами их базирования и принимающими странами – с другой, т.е. с общенациональными интересами стран, куда вложен капитал ТНК. В то же время, практически все страны заинтересованы в иностранных капиталовложениях и поэтому охотно идут на предоставление ТНК льготного режима с целью привлечь инвестиции, технологию и создать рабочие места для своего населения.

Регулирование ТНК. Универсальных правил международного инвестирования ТНК пока не разработано, хотя отдельные стороны международного инвестирования достаточно жестко регулируются на региональном уровне, например в Запад-

ной 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. К правилам международного инвестирования относятся следующие:

- *Право входа* (*right of entry*). Означает правила, при соблюдении которых ТНК разрешается создать филиал на территории суверенного государства. 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 доступ иностранным инвестициям запрещен. 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 имеют 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.

- *Процедуры урегулирования споров* (*dispute settlement*). 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 независимым арбитражем на основе Международной конвенции по урегулированию инвестиционных споров 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.

Основная причина оппозиции ТНК в странах базирования заключается в переносе при создании производства за рубежом части рабочих мест, которые теряют трудящиеся стран 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 возникают 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 выдержать 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 внутрикорпорационных расчетов между находящимися в разных странах подразделениями одной и той же корпорации.

Для того чтобы определить, насколько и в какую сторону трансфертные цены отличаются от рыночных, достаточно 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 преследуют 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 импортируют из своего зарубежного подразделения компоненты по существенно завышенным, против рыночных, ценам. Объемы внутрикорпорационной торговли достигают внушительных размеров. Поэтому трансфертные цены оказывают сильное искажающее влияние на учет международного движения капитала в форме прямых инвестиций.

РЕЗЮМЕ

1. Международной движение капитала можно анализировать с позиций неоклассической, неокейнсианской и марксистской экономических теорий, а также теории общего равновесия. 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.

2. 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.

3. 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. Основная часть портфельных зарубежных инвестиций осуществляется между развитыми странами и растет темпами, значительно опережающими прямые инвестиции.

4. Международное заимствование и кредитование предусматривают выдачу и получение средств взаймы 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 можно объяснить через призму

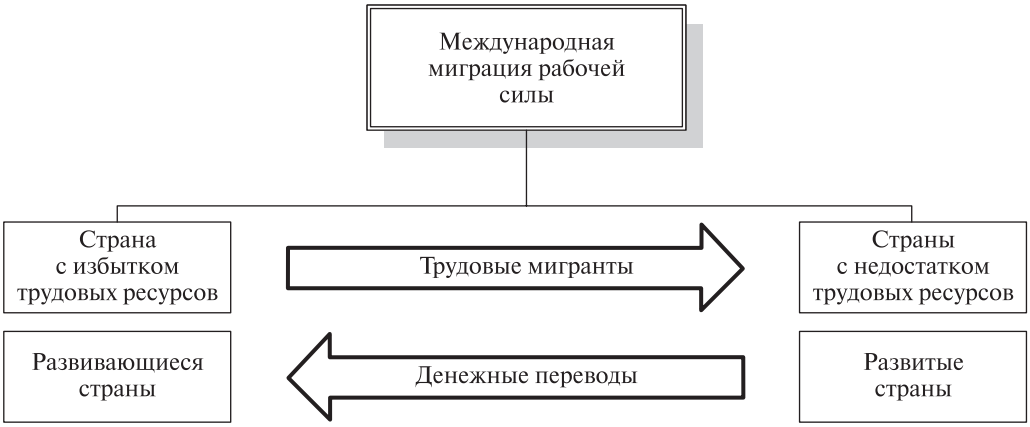
межвременной торговли. Привлечение займа из-за рубежа означает стремление правительства увеличить текущее потребление или инвестиции за счет их сокращения в будущем, поскольку кредиты придется отдавать.

5. 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. На международные промышленные корпорации приходится основная часть международных прямых инвестиций, на международные финансовые корпорации – основная доля портфельных инвестиций, но международные банки – основная доля частного международного кредитования. 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 формально непризнанных 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, часто используемых для перевода прибыли и сокращения налогов.

Глава 24

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Выплаты занятым
Иммиграция
Миграция рабочей силы
Миграционное сальдо
Перемещения мигрантов
Переводы работников
Реэмиграция
Рынок труда
Трудовой доход
Частные неоплаченные переводы
«Утечка мозгов»
Экономически активное население
Эмиграция

ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Международное разделение труда как высшая ступень развития общественного 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 международ-

ного 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 происходить она может в двух формах: международного обмена товарами (международной торговли), произведенными на основе разделения труда, либо на основе межгосударственного перемещения самого труда – международной трудовой миграции.

Особенности рынка труда. Воспроизводство человеческого капитала и его поставка на рынок труда – важнейшая экономическая функция семьи, которая в экономике чаще всего совпадает с понятием частного домохозяйства.

@ ***Рынок труда (labor market)*** – сфера устойчивого обмена услуг труда за заработную плату между продавцами и покупателями.

В сравнении с рынками других факторов производства (земли, капитала и предпринимательских услуг) рынок труда обладает рядом особенностей:

- *на рынке труда продаются и покупаются только услуги труда, а не сами работники*. Трудовые услуги, как и любые другие услуги, не существуют отдельно от людей, которые их оказывают. В отличие от других факторов производства, труд в процессе его использования не уничтожается;

- *рынок труда очень разнородный*. Спрос предъявляется на трудовые услуги разного уровня квалификации и различается по своей географии: например, в Москве нет рынка труда шахтеров, тогда как в Воркуте – это основной рынок труда;

- *приобретение услуги труда подразумевает возникновение длительных отношений между покупателем и продавцом*. В отличие от товара и большинства других услуг, когда отношения продавца и покупателя сводятся к уплате денег за покупку, приобретение услуг труда чаще всего означает наем человека на работу на определенный или неопределенный срок;

- *зарплата – цена услуг труда – является наименее гибкой из всех цен в экономике*. Во многих случаях зарплата определяется договором, который нельзя изменить в течение определенного времени. Поэтому в условиях совершенной конкуренции зарплата в отличие от цен большинства товаров не реагирует моментально на изменение спроса и предложения.

На рынке труда покупаются и продаются услуги преимущественно экономически активного населения.

@ ***Экономически активное население (рабочая сила, labor force)*** – часть населения, способная к участию в производительном труде.

Обычно экономически активными считаются люди в возрасте от 15 до 72 лет. Хотя детский труд и труд стариков в принципе существует, эти две группы населения обычно не включаются в статистику рынка труда. Экономически активное население состоит из двух групп:

- *занятые* (*employed*) – все, кто выполняет оплачиваемую и неоплачиваемую работу по найму, приносящую доход, а также лица, которые временно отсутствуют на работе (по болезни, уходу за ребенком и пр.), работают на семейных предприятиях и занятые в домашнем хозяйстве производством товаров и услуг для реализации на рынке;

- *безработные* (*unemployed*) – проживающие на территории страны трудоспособные граждане, не имеющие работы и заработка (трудового дохода); ищущие

работу и зарегистрированные в центре занятости по месту жительства; готовые приступить к работе.

Экономически активное население составляет основную часть трудовых мигрантов.

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. При изучении проблем международной миграции используются такие основные понятия:

@ ***Миграция рабочей силы (labor force migration)*** – переселение экономически активного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

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 около 3% населения постоянно находятся за пределами тех стран, гражданами которых они являются. Учитывая существенные различия в доходах между развитыми (34 тыс. долл. в год на душу населения в странах ОЭСР) и развивающимися странами (около 2 тыс. долл. в год на человека в Африке) такие несущественные масштабы международной миграции могут быть объяснены только жесткой рестриктивной миграционной политикой развитых стран.

Выделяются следующие понятия, относящиеся к международной миграции:

- *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.
- *Реэмиграция* (*re-emigration*) – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Международная миграция рабочей силы возникла много столетий назад и за прошедшее с тех пор время претерпела серьезные изменения. Наиболее активная теоретическая разработка проблем международной миграции началась с конца 1960-х гг. 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 экономического роста, ее причиной являются межстрановые различия в уровне оплаты труда[1]. Сторонники неоклассического подхода, в соответствии с которым

[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.

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 развития[1]. В последние годы акцент в 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 странами[2].

Экономические эффекты миграции. Международная миграция рабочей силы может осуществляться как по экономическим, так и внеэкономическим причинам. К последним относятся политические и религиозные причины, объединение и распад государств, природные бедствия, войны, экологические проблемы, мотивы личного характера. Каждая из этих и многие другие неэкономические причины способны привести к значительным межгосударственным перемещениям рабочей силы, которые будут иметь те же 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 используются те же методы, которые применялись для анализа международного движения капитала в главе 23. Допустим, что главной и единственной причиной международного движения рабочей силы является различный уровень реальной средней зарплаты (r) в разных странах. Пусть, как и прежде, в мире существует страна A, имеющая в своем распоряжении трудовые ресурсы в размере la, и страна B, располагающая трудовыми ресурсами в размере la' (рис. 24.1). В целом трудовые ресурсы, которыми располагают обе страны, составляют ll'.

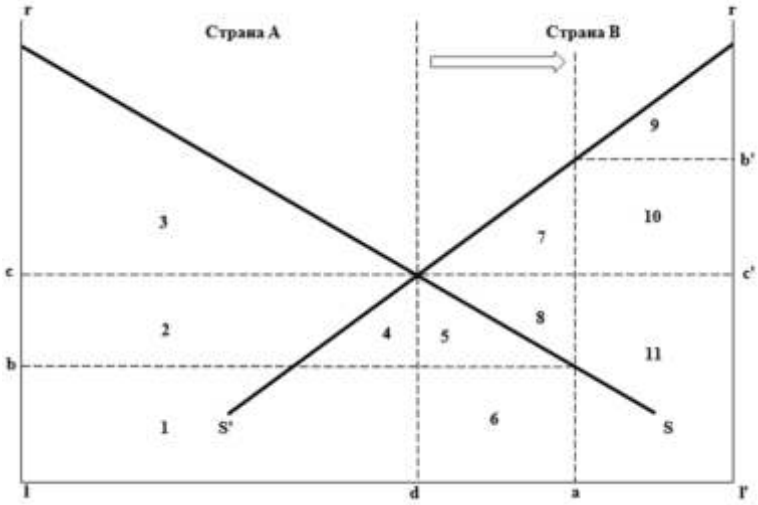
Прямые S и S' показывают стоимость предельного продукта труда, что в условиях совершенной конкуренции эквивалентно реальной зарплате. При отсутствии международной трудовой миграции страна A использует весь имеющийся у нее запас трудовых ресурсов внутри страны и обеспечивает средний уровень реальной зарплаты в размере lb, то же самое и страна B, которая использует весь имеющийся у нее запас трудовых ресурсов внутри страны и обеспечивает средний уровень реальной зарплаты в размере $l'b'$. Объем производства страны A с помощью имеющихся у нее трудовых ресурсов составит сумму сегментов 1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6, а объем производства страны B – 9 + 10 + 11. То, что $lb < l'b'$, означает, что стоимость рабочей силы (реальная зарплата) в стране A ниже, чем в стране B.

---

[1] *Bhagwati J. ed.* Taxing the Brain Drain: a Proposal. – Amsterdam, 1976. Vol. 1–2; Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 667–676. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm.

[2] 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.

Рис. 24.1. Экономические эффекты миграции



Предположим, что обе страны сняли ограничения на свободное межстрановое передвижение рабочей силы. Поскольку средняя реальная зарплата в двух странах различна, часть работников *ad* переместится из страны с более низкой реальной зарплатой *A* в страну с более высокой реальной зарплатой *B*, в результате чего зарплата в обеих странах выровняется на уровне $dc = dc'$.

С одной стороны, объем производства с помощью трудовых ресурсов, как оставшихся в стране *A*, так и мигрировавших в страну *B*, составит в результате $1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 8$, причем продукт $1 + 2 + 3 + 4$ производится трудящимися – гражданами данной страны, а $5 + 6 + 8$ – иностранными трудящимися, иммигрировавшими в страну *B*. При этом в результате более продуктивного использования трудовых ресурсов за счет их частичного перелива в страну *B* совокупный продукт, произведенный с помощью того же объема труда, оказывается больше, чем изначальный, на величину сегмента *8*. Доход трудящихся возрастает до $1 + 2 + 4 + 5 + 6 + 8$, тогда как доходность остальных факторов производства сокращается до сегмента *3*.

С другой стороны, приток трудовых мигрантов из страны *A* в страну *B* привел к снижению реальной зарплаты в ней с lb' до $l'c' = lc$. В то же время за счет использования как своего труда, так и иностранного, пришедшего из страны *A*, в стране *B* произошло расширение объема внутреннего производства с $9 + 10 + 11$ до $5 + 6 + 7 + 8$. Правда, сегменты $5 + 6 + 8$ являются продуктом, произведенным иностранной рабочей силой, большую часть которого за вычетом подоходного налога надо отдать в виде зарплаты иностранным рабочим из страны *A*. Тем самым чистый рост внутреннего производства составит только сегмент 7.

С точки зрения всего мира, в результате трудовой миграции совокупный объем производства возрос на размер суммы сегментов $7 + 8$, из которых сегмент 8 принадлежит стране *A* и возникает из-за более эффективного использования труда страны *A* в результате его эмиграции в страну *B*, а сегмент 7 принадлежит стране *B* и возникает в результате увеличения объема труда, который используется в стране *B* в результате его иммиграции из страны *A* (*техническая вставка 24.1*).

Техническая вставка 24.1. Воздействие миграции на благосостояние страны

Допустим, что $U(p, y_i)$ — функция косвенной полезности, получаемой работником с высокой $i = H$ или низкой $i = L$ квалификацией при уровне цен p и располагаемом доходе y_i в условиях постоянной отдачи от масштаба, так что цена на товары является функцией цены единица рабочей силы[1]. Тогда для любой страны c воздействие миграции на ее благосостояние W^c составит $dW^c = \sum_i \alpha_i^c \left[\frac{\partial U_i^c}{\partial p} \frac{\partial p}{\partial L} + \frac{\partial U_i^c}{\partial y} \frac{\partial y}{\partial L} \right] dL^c$, где α_i^c – доля населения страны, которая имеет квалификацию i.

Первое выражение в скобках – воздействие миграции низкоквалифицированного труда на потребительские цены, второе – на располагаемый доход. Если страна импортирует труд, то $dL^c > 0$, если страна экспортирует труд, то $dL^c < 0$. Если предположить, что предпочтения однородны и предельная полезность дохода $\frac{\partial U_i^c}{\partial y_i}$ постоянна, то воздействие миграции на национальное благосостояние можно записать как $dW^c = \beta^c + \lambda^c \left[\left[L^c \frac{\partial y_L}{\partial L} + H^c \frac{\partial y_H}{\partial L} \right] \right] dL^c$, где λ^c – предельная полезность дохода, деленная на количество населения $L^c + H^c$, и $\beta^c = \left(\frac{\partial U_i^c}{\partial p} \right) \left(\frac{\partial p}{\partial L} \right) dL^c$ будет положительным в принимающей стране, если иммиграция приводит к снижению общего уровня цен, и отрицательной в посылающей стране, если эмиграция приводит к росту уровня цен.

Переписав изменение благосостояния страны в процентах ВВП Y^c, $\frac{dW^c}{Y^c} = \beta^{c*} + \lambda^c \left[\theta_L^c \varepsilon_{LL}^c \frac{M^c}{L^c} + \theta_H^c \varepsilon_{HL}^c \frac{M^c}{H^c} \right]$, где $\beta^{c*} = \frac{\beta^c}{Y^c}$, $\theta^c{}_L$ и $\theta^c{}_H$ – доля вклада низкоквалифицированной рабочей силы и высококвалифицированной рабочей силы в ВВП и $\varepsilon_{iL} = \frac{\partial y_i}{\partial L} \frac{L}{y_i}$ – эластичность дохода работников квалификации i по отношению к предложению низкоквалифицированной рабочей силы $M^c = dL^c$.

При $\varepsilon^c{}_{LL} < 0$ иммиграция низкоквалифицированной рабочей силы сокращает уровень зарплат низкоквалифицированных работников в принимающей стране, но увеличивает уровень зарплат таких работников в посылающей стране. При $\varepsilon^c{}_{HL} > 0$ эмиграция низкоквалифицированной рабочей силы увеличивает уровень зарплат низкоквалифицированных работников в посылающей стране, но сокращает уровень зарплат таких работников в принимающей стране.

[1] *Hanson G.H.* The Economic Consequences of the International Migration of Labor // Annual Review of Economics, 2008. Vol. 1(1). P. 179–208.

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, т.е. 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. В то же время отлив высококвалифицированной рабочей силы приводит к снижению технологического потенциала экспортирующих стран, их общего научного и культурного уровня.

МАСШТАБЫ И НАПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИИ

Исторически 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 точно определить объемы международного перемещения этого важнейшего фактора производства довольно сложно.

Наиболее приемлемыми количественными показателями межстранового перемещения трудовых ресурсов являются показатели связанных с ним финансовых потоков, 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[1]:

- *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.

- *Переводы 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, т.е. временно (сроком до одного года) находящихся в данной стране. В то же время в статьях «перемещение мигрантов» и «переводы работников» показываются доходы и расходы резидентов, т.е. мигрантов, которые уехали со

[1] Подробное изложение методологии исчисления денежных переводов содержится в Руководстве по платежному балансу, 6-е издание. Balance of Payments and International Investment Position Manual. Washington (DC). IMF, 2010. http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm

своей родины и остались за рубежом, по крайней мере, сроком более чем на год. Эти две статьи объединяются в рамках текущих операций в группу частных безвозмездных переводов.

@ ***Частные безвозмездные переводы (private unrequited transfers)*** – оценочный денежный эквивалент имущества, перемещаемого мигрантами в момент их отъезда за границу и последующих посылок товаров на родину. Включает статьи «переводы 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. Объемы ежегодных денежных потоков, связанных с международной миграцией, измеряются сотнями миллиардов долларов и вполне сопоставимы по масштабам с ежегодными прямыми зарубежными инвестициями. На развитые страны приходится примерно $^{9}/_{10}$ всех выплат трудового дохода иностранным рабочим-нерезидентам и $^{2}/_{3}$ всех частных неоплаченных переводов, тогда как на все развивающиеся страны – только $^{1}/_{10}$ и $^{1}/_{3}$ соответственно. Это означает, что в развитых странах сосредоточена основная доля временных рабочих-мигрантов и именно туда эмигрируют трудоспособные работники из развивающихся стран, включая страны с переходной экономикой, которые становятся там резидентами.

Самые крупные выплаты трудового дохода частным лицам-нерезидентам осуществляют Швейцария, ФРГ, Италия, Япония, Бельгия, США. В развивающемся мире активнее всех иностранную рабочую силу используют ЮАР, Израиль, Малайзия, Кувейт. Наиболее крупные переводы частного характера осуществляются из основных развитых стран (США, Германии, Японии, Великобритании) и новых индустриальных и нефтедобывающих развивающихся государств (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 загранаппарата. 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 Таджикистане, Иордании, Лесото, Йемене переводы достигают 10–50% ВНП.

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 ВНП 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. Возвра-

щаясь на родину, мигранты, по оценкам, привозят с собой еще столько же накоплений, сколько ими было переведено через банки. Более того, приобретя 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 трудоизбыточных стран, поскольку отъезд работников за рубеж сокращает масштабы безработицы. Так, в 1970-е гг. 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.

В то же время, эмиграция создает серьезные проблемы для развития страны, если уезжают наиболее квалифицированные кадры.

«Утечка мозгов» является серьезной проблемой для развивающихся стран, особенно африканских (Малави, Судана. Заира, Замбии). Однако в большинстве случаев с улучшением экономического положения страны она прекращается. Так, индийские ученые, вернувшиеся на родину после нескольких лет работы 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 отметить, что вместе с иммигрантами страна получает новый опыт, знания и навыки, целые отрасли начинают динамично развиваться. 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 большую долю иммиграции в ФРГ, Францию. На тяжелую работу охотно нанимаются палестинцы в Израиле, индонезийцы в Малайзии, боливийцы в Аргентине. Более того, некоторые отрасли производства, дающие, 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. США, Канада и Австралия – страны, возникшие в результате иммиграции.

Нельзя, разумеется, отрицать и негативных последствий 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, проучившийся в школе менее 12 лет, – 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 направлялись из стран с низкими доходами в страны с более вы-

сокими 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.

Можно выделить следующие страны и регионы, являющиеся точками притяжения мигрантов из других стран.

• *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 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.

• *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 1990-х гг. 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.

• *Россия*. Сюда в основном мигрируют работники из стран бывшего СССР, говорящие по-русски.

• *Другие развивающиеся страны*. Новый феномен 1990-х гг. – интенсификация трудовой миграции среди самих развивающихся стран. Обычно потоки работников направляются в страны, которые быстрее продвигаются по пути экономических реформ. Так, в Латинской Америке сезонные рабочие и рабочие на сборочных предприятиях широко используются в Аргентине и Мексике. В Африке к югу от Сахары на Берег Слоновой Кости, Нигерию и ЮАР приходится более половины притока всех иммигрантов.

• *Новые индустриальные страны*. В связи с бурным развитием этих государств Юго-Восточной Азии значительно увеличился приток иммигрантов, занятых на временных работах. Особенно это характерно для Южной Кореи и Малайзии.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИГРАЦИИ

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.

Механизмы контроля миграции. Продвижение большинства стран мира по пути либерализации внешней торговли требует принятия мер, ограничивающих международную миграцию. Миграция, как известно, 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 и Западной Европе постоянно находятся несколько миллионов 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 в. в Англии были приняты законы, запрещавшие промышленным рабочим эмигрировать за границу. В течение XIX в. 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, переезжающими в страну на постоянное место жительства, и неиммигрантами – людьми, приезжающими в страну временно и/или не претендующими на постоянное место жительства. 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, переносящие 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.

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 многочисленными законами и подзаконными актами. Правила иммиграции меняются[1]. Характерные 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 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.

[1] Требования к мигрантам в США описаны на сайте Посольства США в соответствующих странах, например в России (http://russian.moscow.usembassy.gov). Требования к мигрантам в Европу на сайтах посольств соответствующих стран.

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.

• *Количественное квотирование.* Большинство стран, принимающих иммигрантов, устанавливают их максимальное число. 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, устанавливая 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 общего числа иммигрантов, приезжающих в страну в течение одного года. Количественное квотирование является весьма жестким методом государственного регулирования импорта рабочей силы и обычно определяется соответствующими 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 число рабочих мест. По законодательству некоторых стран за оформление иммиграций и трудоустройство на местное предприятие иммигранты обязаны платить. Некоторые льготы предоставляются руководящему составу корпораций, имеющему 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, предусматриваются 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.

- *Запреты.* Явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу обычно содержатся в законах о профессиях, которыми иностранцам заниматься запрещено. Явные запреты прямо перечисляют отрасли или специальности, в которых нельзя работать иностранцам. 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 получать 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 налагаться 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 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 стали принимать активные меры по стимулированию выезда иммигрантов обратно на родину. К традиционным государственным мерам реэмиграции относятся 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, Франции, Нидерландов) 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 (Франции, ФРГ, Швейцарии) 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 на немецкие деньги, не только стали пунктом притяжения для реэмигрантов, 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.

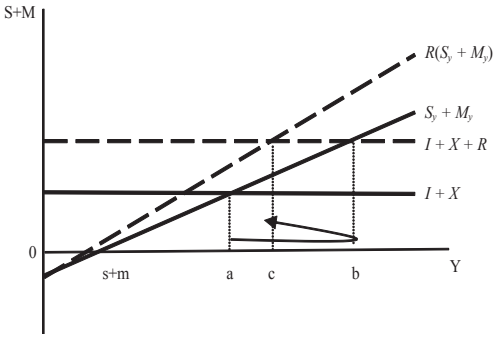
ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ МИГРАНТОВ

Денежные переводы мигрантов – важнейший финансовый поток в международной экономике, который оказывает воздействие на экономику как посылающей, так и на принимающей страны. Микроэкономическая теория трактует денежные переводы с точки зрения экономики домохозяйства, рассматривая их через призму мотивации поведения членов семей и обосновывая их данными переписей населения. Обычно такие исследования показывают, что денежные переводы помогают семьям пережить тяжелые времена, используются для проведения инвестиций в недвижимость, чтобы получить доступ к лучшему образованию и здравоохранению, и для финансирования деятельности малых предприятий. Поскольку в принимающей стране потребление домохозяйств и их инвестиции увеличиваются, денежные переводы должны оказать позитивное воздействие на экономический рост.

Общепризнанно, что в долгосрочной перспективе влияние денежных переводов на получение экономикой доходов зависит от того, расходуются они на потребление или инвестиции. Поскольку денежные переводы оказывают значительное влияние на распределение доходов в принимающих странах, макроэкономическое воздействие денежных переводов связано с эффектами распределения. Такие исследования фокусируются на формировании человеческого капитала и сокращении неравенства в качестве основных определяющих факторов производительности, влияющие на экономический рост.

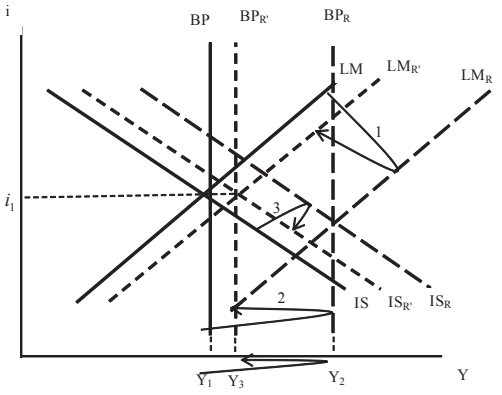
Кейнсианская модель. Денежные переводы ведут к увеличению доходов и, следовательно, совокупного спроса, что вызывает рост реального ВВП. Реальный рост зависит от мультипликатора и размера денежных переводов. Мультипликатор в свою очередь определяется предельной склонностью к импорту. В кейнсианской модели инвестиций (I) экспорт (X) полностью независим от уровня производства (Y). Таким образом, увеличение общего объема дохода страны вследствие получения денежных переводов (R) может быть представлено либо в качестве автономного увеличения поступлений от экспорта или в качестве дополнительных инвестиций. Сбережения (S) и импорт (M) состоят из автономных компонентов, независимых от Y, и компонента, индуцированного денежными переводами. На координатной плоскости «затраты – выпуск», где S и M считаются оттоком средств из экономики, а X – притоком, дополнительный приток денежных переводов R на начальном этапе приведет к увеличению равновесного уровня производства с a до b. Тем не менее окончательное равновесие будет в решающей мере зависеть от воздействия на R коэффициентов предельной склонности к импорту (m) и предельной склонности к сбережению (s). Скорее всего, оба этих коэффициента также возрастут вследствие возникшего оттока средств и окончательное равновесие установится где-то на уровне c, незначительно выше исходного положения. Если $m + s = 1$, кейнсианский мультипликатор также равен 1 и весь приток денежных переводов R превратится в отток средств через импорт или сбережения, что оставит Y без изменений. Чем более открытой является экономика, тем меньше мультипликатор и меньше воздействие денежных переводов на уровень производства (рис. 24.2).

Рис. 24.2. Кейнсианская модель денежных переводов



Модель Манделла–Флеминга. В этой модели влияние номинального шока на реальный рост зависит от режима обменного курса и степени мобильности капитала. Предположим, что потоки капитала не реагируют на изменения процентных ставок и денежные переводы могут рассматриваться как часть денежной массы. Денежно-кредитная политика является эффективным инструментом стимулирования реального роста при плавающем режиме валютного курса и неэффективна при фиксированном режиме валютного курса. На рисунке 24.3 зависимость реального дохода (Y) от реальной процентной ставки (i), реальный (IS), денежный (LM) и внешний (BP) секторы экономики находятся в одновременном равновесии при размере производства Y_1 и процент-

Рис. 24.3. Переводы денег в модели Манделла–Флеминга



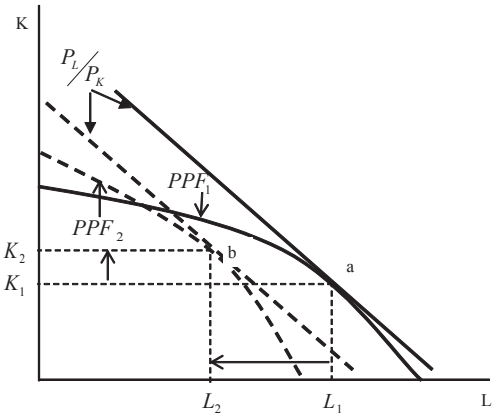
ной ставке (i_1). Кривая *BP* абсолютно неэластична, изменения в потоках капитала не ведут к изменению процентной ставки. Вследствие притока денежных переводов (*R*) расширение предложения денег до LM_R немедленно увеличит производство до Y_2 за счет роста доступности внутреннего кредита. Однако приток иностранной валюты и сопутствующий ему рост спроса на национальную валюту приведут к росту валютного курса, что уменьшит экспорт, поскольку спрос на подорожавший экспорт снизится. Как следствие производство сократится с Y_2 до Y_3, где $Y_3 > Y_1$ в экстремальном случае, в зависимости от эластичности может быть, что $Y_3 \leq Y_1$.

Спрос на деньги будет приведен в соответствие с более низким объемом производства. Но по мере снижения процента, начнет расширяться реальное производство, финансируемое за счет притока денежных переводов. Следовательно, даже при сокращении экспортного спроса воздействие денежных переводов на экономический рост зависит от реакции реального сектора экономики. Поскольку увеличение инвестиций способствует экономическому росту, а рост валютного курса этому препятствует, то конечное воздействие на рост зависит от соотношения этих двух эффектов. В лучшем случае экономика окажется в точке нового равновесия на уровне Y_3 и при процентной ставке, которая может быть выше, ниже или равна процентной ставке до наплыва денежных переводов в страну.

Эффект Рыбчинского. В духе модели Хекшера–Олина миграция рабочей силы может рассматриваться как ее сокращение в одной стране и увеличение в другой. При этом воздействие на экономический рост зависит от поведения других факторов производства и степени их взаимозаменяемости. Если экономика производит два товара – один трудоемкий и один капиталоемкий, используя два фактора производства – труд (*L*) и капитал (*K*), то отъезд мигрантов за рубеж сдвинет границу производственных возможностей внутрь вдоль оси, показывающей изменение производства трудоемкого товара с L_1 до L_2. Воздействие снижения предложения труда на капиталоемкий товар неоднозначно: с одной стороны, меньше капитала будет требоваться для трудоемкого товара, с другой стороны, приток нового капитала может компенсировать нехватку трудовых ресурсов. Приняв предположение, что сокращение трудовых ресурсов сопровождается ростом капитала, можно утверждать, что сдвиг границы производственных возможностей не будет симметричным, как, например, с PPF_1 до PPF_2. В случае малой страны относительные цены товаров (P_L/P_K) не изменятся и точка производства переместится из *a* в *b*. Поскольку окончательная форма границы производственных возможностей PPF_2 неизвестна, расположение точки *b* также неизвестно. Как показано на рисунке 24.4, производство трудоемкого товара сокращается, а капиталоемкого увеличивается. Это обратное положение к теореме Рыбчинского: сокращение одного из факторов производства ведет к снижению производства и экспорта товара, в производстве которого этот фактор используется более интен-

сивно, и расширению производства и экспорта товара, в производстве которого наиболее активно используется другой фактор. Поскольку предполагается, что труд – фактор, которым страна наделена относительно лучше, чем капиталом, такое сокращение трудовых ресурсов за счет их эмиграции должно оказать сильное отрицательное воздействие на производство и торговлю. Однако полное воздействие на торговлю от изменения в наличии факторов производства измеряется суммой эффектов производства и потребления. Обычно эффект производства ведет к сокращению торговли, поскольку выпуск экспортных товаров сокращается, тогда как эффект потребления – к расширению, поскольку импортные товары дешевеют.

Рис. 24.4. Денежные переводы в рамках эффекта Рыбчинского



Национальные счета. Прямое воздействие денежных переводов на экономику заключается в увеличении совокупного спроса, т.е. валового национального располагаемого дохода $Y = (C + I)_P + (C + I)_g + (X - M + NY + NCT)$, где чистый факторный доход (NY) и чистые трансферты (NCT) включают денежные переводы мигрантов, и последняя скобка представляет собой счет текущих операций платежного баланса (CAB). Денежные переводы увеличивают частные сбережения и инвестиции, т.е. $(C + I)_P$. Если экономика находится на уровне ниже потенциально возможного, увеличение потребления и инвестиций должно привести к росту внутреннего производства или импорта. Тем самым прямым следствием денежных переводов является рост компонента частного потребления инвестиций в совокупном спросе.

В стране – получателе денежных переводов они могут быть использованы на сбережения, потребление или инвестиции.

- Предположим, что все денежные переводы пошли в сбережения. Поскольку $S = Y - C = I + CAB$, и если переводы сберегаются в частном секторе, то при данном уровне дохода потребление частного сектора должно расти. Воздействие переводов на инвестиции неоднозначно, ведь оно зависит от поведения счета текущих операций. Если переводы сберегаются в иностранной валюте и за пределами банковской системы, они не оказывают воздействия на денежные агрегаты и инфляцию. Если они сберегаются в иностранной валюте, но на счетах в банках, то это ведет в увеличению валютного компонента широких денег. Если переводы конвертируются в национальную валюту и сберегаются за пределами банковской системы, то возникает давление на валютный курс в сторону его повышения, но без воздействия на предложение денег. Однако, если переводы конвертируются в национальную валюту и сберегаются на банковских вкладах, это ведет одновременно к повышению курса национальной валюты и расширению предложения широких денег.

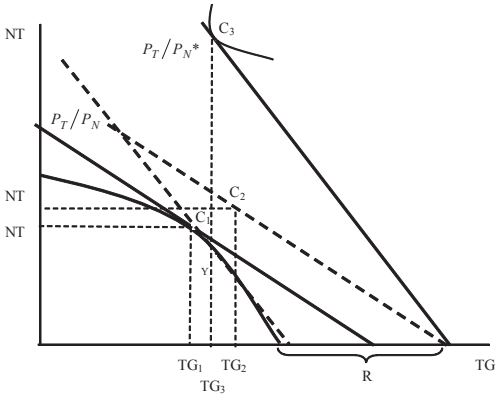
- Допустим теперь, что денежные переводы используются на потребление. Поскольку $C = Y - I - CAB$, то при данном уровне дохода частное потребление может возрасти, только если инвестиции сократятся при неизменном счете текущих

операций или если счет текущих операций ухудшится при неизменном уровне инвестиций. Любое увеличение потребления одновременно с ростом инвестиций ведет к серьезному ухудшению состояния счета текущих операций.

• Наконец, допустим, что денежные переводы инвестируются. Поскольку $I = Y - C - CAB$, то при данном уровне дохода увеличение частных инвестиций приведет к сокращению потребления при неизменном текущем счете или к ухудшению текущего счета при неизменном потреблении. Как и в предыдущем случае, одновременное увеличение инвестиций и потребления ведет к сильному ухудшению счета текущих операций.

Модель торгуемых–неторгуемых товаров. Воздействие денежных переводов на производство и потребление в модели торгуемых и неторгуемых товаров происходит из-за сдвига в относительных ценах. Пусть страна производит некоторое сочетание торгуемых (TG) и неторгуемых (NTG) товаров в точке C_1 при относительных ценах P_T/P_N. Приток денежных переводов R увеличит спрос до C_F. Без изменения относительных цен это ведет к торговому дефициту $TG_2 - TG_1$, который равен размеру переводов, умноженному на предельную склонность расходов на торгуемые товары, а также к излишку спроса на неторгуемые товары $NTG_2 - TG_2$. Если переводы расходуются в основном на покупку торгуемых товаров, их относительная цена возрастет до $P_T/P_N{}^*$, что приведет к увеличению их производства до TG_3, при котором возникнет некоторая новая комбинация Y торгуемых и неторгуемых товаров. Несмотря на то, что влияние денежных переводов на производство явно положительное, их воздействие на потребление оказывается неоднозначным. Новая точка потребления может располагаться где-то в районе C_3, показывая более высокий уровень расходов, финансируемый за счет притока переводов. Однако это новая точка потребления может быть также слева и справа от C_2, показывая соответственно рост или сокращение потребления (рис. 24.5).

Рис. 24.5. Переводы денег в модели торгуемых–неторгуемых товаров



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.

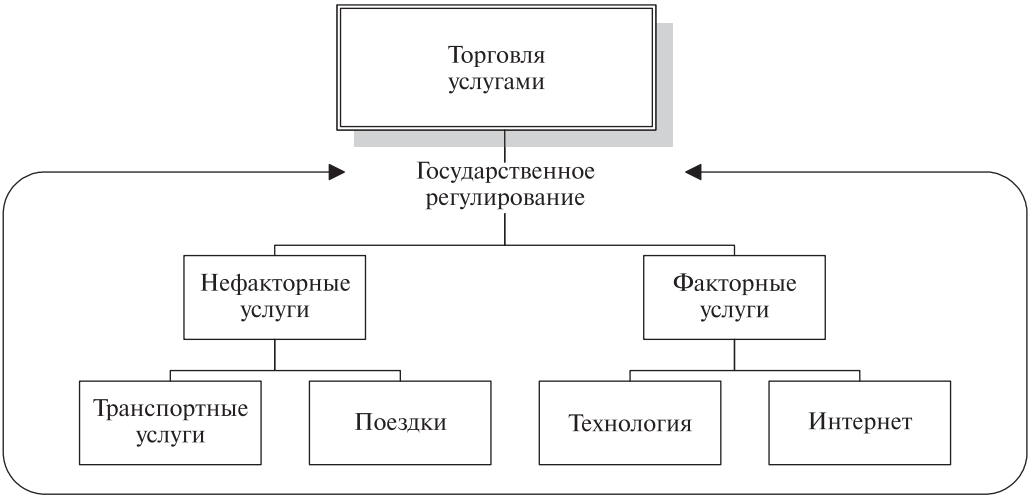
3. Государственное регулирование международного рынка труда осуществляется на основе национального законодательства принимающих стран и стран, экспортирующих рабочую силу, а также на основе межгосударственных и межведомственных соглашений между ними. Регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной 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, 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. Международная миграция оказывает воздействие на экономику посылающих и принимающих стран. Такое воздействие принимает форму увеличения или сокращения трудовых ресурсов, а также денежных переводов мигрантов. Существует несколько моделей для анализа воздействия денежных переводов и перетока рабочей силы на экономику. Ни одна из них не дает однозначного ответа на вопрос, какое – положительное, отрицательное или нейтральное – воздействие может оказать миграция на экономику как принимающей, так и посылающей страны.

Глава 25

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ

План-схема



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
Электронная торговля

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СДЕЛКИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Услуги, которые можно рассматривать как своеобразный невидимый товар, по чьему-то образному замечанию, – «все, что можно продать, но нельзя уронить на ногу», на протяжении многих лет практически не изучались теорией международной экономики. Отчасти это было связано со сложностью определения самого понятия услуг, которых существует великое множество. Для целей настоящего учебника используются определения, принятые в «Руководстве по статистике международной торговли услугами», разработанном шестью международными организациями[1].

@ ***Услуги (services)*** – изменение в положении институциональной единицы, которое произошло в результате действий и на основе взаимного соглашения с другой институциональной единицей.

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. Большая их часть действительно производится и потребляется в национальных рамках, т.е. 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.

Именно в силу неосязаемости и невидимости большинства услуг торговлю ими иногда называют невидимым (*invisible*) экспортом и импортом. Более того, в отличие от товаров, производство услуг зачастую объединено с их экспортом в рамках одного контракта и требует непосредственной встречи продавца и покупателя. Однако и в данном случае существуют многочисленные исключения. Например, некоторые услуги вполне осязаемы (распечатанный доклад консультанта или компьютерная программа, которую можно вызвать на экран компьютера), 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).

- Товары – материальные объекты, на которые существует спрос и на которые могут быть установлены права собственности. Имущественные права на товары могут передаваться от одной институциональной единицы другой при совершении рыночных сделок. Спрос на товары определяется их потенциальной возможностью удовлетворять потребности или нужды домашних хозяйств или групп населения либо использоваться для производства других товаров и услуг.

- Услуги – результат деятельности, осуществляемой по заказу. Реализация услуг и их производство неотделимы друг от друга; на услуги не могут распространяться права собственности; в момент завершения производства услуги она должна быть предоставлена потребителю.

Однако, как исключение из этого правила, существуют отрасли, обычно классифицируемые как сфера услуг, которые

[1] Manual on Statistics of International Trade in Rervices. hfttp://unstats.un.org/unsd/tradeserv/default.htm.

занимаются производством продукции, которой свойственны некоторые характеристики товаров, связанной, например, с предоставлением, хранением, передачей и распространением информации, оказанием консультативных услуг и организацией досуга

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.

Согласованного в международном порядке исчерпывающего перечня услуг не существует. Разные организации составляют перечни, отвечающие их целям. В частности, ГАТТ содержит следующие категории услуг (табл. 25.1).

В аналитических целях все торгуемые услуги обычно группируют по различным признакам. В Мировом банке, например, принят расширительный подход к услугам, в число которых включается и движение дохода. 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 при обсуждении проблем регулирования международной торговли услугами в рамках ГАТТ/ВТО, которые сконцентрированы преимущественно на нефакторных услугах.

Очевидно также, что услуги предоставляются 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.

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 международной 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 всех в одну группу и утверждать, что в области услуг одна страна имеет относительное преимущество перед другой страной.

Международная торговля услугами трактуется как торговля между резидентами и нерезидентами страны и включается в платежный баланс в раздел международной торговли товарами и услугами.

Однако на практике не всегда можно разделить торговлю товарами и торговлю услугами. Услуги отличаются от товаров по целому ряду признаков, чаще всего установлением непосредственных отношений между поставщиком и потребителем услуг. Многие услуги не поддаются

Таблица 25.1. Классификация международной торговли услугами

1. Деловые услуги	
A. Профессиональные услуги a. Правовые услуги b. Услуги в областях составления счетов, финансовой ревизиии и бухгалтерского учета c. Услуги в области налогообложения d. Услуги в области архитектуры e. Инженерные услуги f. Комплексные инженерные услуги g. Услуги по планировке городов и в области садово-парковой архитектуры h. Услуги в области медицины и стоматологии i. Ветеринарные услуги j. Услуги акушерок, медсестер, физиотерапевтов и вспомогательного медперсонала k. Прочие *B. Компьютерные и связанные с ними услуги* a. Консультативные услуги, связанные с установкой компьютерного оборудования b. Услуги по установке программного обеспечения c. Услуги по обработке данных d. Услуги баз данных e. Прочие *C. Услуги в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ* a. Услуги в области НИОКР, естественные науки b. Услуги в области НИОКР, общественные и гуманитарные науки c. Услуги в области НИОКР, междисциплинарные *D. Услуги в сфере недвижимости* a. Включая собственный или арендуемый жилой фонд b. За вознаграждение или на договорной основе	*E. Услуги по аренде/лизингу без оператора* a. Относящиеся к морским судам b. Относящиеся к воздушным судам c. Относящиеся к прочему транспортному оборудованию d. Относящиеся к прочим машинам и оборудованию e. Прочие *F. Прочие деловые услуги* a. Услуги в области рекламы b. Услуги в области исследования рынка и выявления общественного мнения c. Консультативные услуги по вопросам управления d. Услуги, относящиеся к консультированию в области управления e. Услуги по технической проверке и анализу f. Услуги, относящиеся к сельскому хозяйству, охоте и лесоводству g. Услуги, относящиеся к рыболовству h. Услуги, относящиеся к добыче полезных ископаемых i. Услуги, относящиеся к производству j. Услуги, относящиеся к распределению энергии k. Услуги по найму и обеспечению персоналом l. Проведение расследований и обеспечение безопасности m. Соответствующие консультативные услуги по научным и техническим вопросам n. Техническое обслуживание и ремонт оборудования o. Услуги по уборке зданий p. Услуги по фотографированию q. Услуги по упаковке r. Печатание и публикация s. Услуги в рамках соглашений t. Прочие
2. Услуги связи	
A. Почтовые услуги *B. Услуги курьерской связи* *C. Услуги электросвязи* a. Услуги речевой телефонной связи	b. Услуги по передаче данных с коммутацией пакетов c. Услуги по передаче данных с коммутацией каналов d. Услуги телексной связи

Продолжение табл. 25.1

e. Услуги телеграфной связи f. Услуги факсимильной связи g. Услуги каналов, арендуемых частными компаниями h. Электронная почта i. Голосовая почта j. Онлайновая информация и поиск данных k. Электронный обмен данными l. Усовершенствованные/дополнительные услуги факсимильной связи m. Изменение кодов и протоколов н/п	n. Онлайновая информация и/или обработка данных o. Прочие *D. Аудиовизуальные услуги* a. Услуги по производству и распространению кинофильмов b. Услуги по демонстрации кинофильмов c. Услуги в области радио и телевидения d. Услуги по передаче радио- и телевизионных программ e. Услуги звукозаписи н/п
3. Строительные и связанные с ними инженерные услуги	
A. Общие строительные работы по возведению зданий *B. Общие строительные работы по созданию гражданских сооружений*	*C. Работы по установке и сборке* *D. Работы по завершению строительства и отделочные работы* *E. Прочие*
4. Услуги по распространению	
A. Комиссионные агентские услуги *B. Услуги оптовой торговли* *C. Услуги розничной торговли*	*D. Франчайзинг* *E. Прочие*
5. Услуги в области образования	
A. Услуги в области начального образования *B. Услуги в области среднего образования* *C. Услуги в области высшего образования*	*D. Образование для взрослого населения* *E. Прочие услуги в области образования*
6. Услуги в области окружающей среды	
A. Услуги по очистке *B. Услуги по удалению отходов*	*C. Услуги в области санитарии и аналогичные услуги* *D. Прочие*
7. Финансовые услуги	
A. Все страховые и связанные со страхованием услуги a. Услуги по страхованию жизни, от несчастных случаев b. Услуги по страхованию, кроме страхования жизни c. Перестрахование и ретроцессия d. Услуги, вспомогательные по отношению к страхованию *B. Банковские и прочие финансовые услуги (кроме страхования)* a. Принятие депозитов и прочих возвратных средств от населения	b. Кредитование всех видов, включая потребительский кредит c. Финансовый лизинг d. Все виды услуг по переводу денег и платежей e. Гарантии и обязательства f. Осуществление за свой счет или за счет клиентов операций на валютной бирже g. Участие в выпусках всех видов ценных бумаг h. Операции на денежном рынке i. Операции по управлению активами

Окончание табл. 25.1

j. Услуги по осуществлению платежей и клиринговых расчетов k. Консультационное посредничество	l. Обеспечение и передача финансовой информации *C. Прочие*
8. Услуги в области здравоохранения и социального обеспечения	
A. Услуги больниц *B. Прочие услуги по охране здоровья человека*	*C. Услуги в области социального обеспечения* *D. Прочие*
9. Услуги в области туризма и путешествий	
A. Гостиницы и рестораны (включая обеспечение питанием) *B. Услуги бюро путешествий и туристических агентств*	*C. Услуги экскурсионных бюро* *D. Прочие*
10. Услуги в сфере отдыха, культуры и спорта	
A. Услуги в сфере зрелищных мероприятий (включая услуги театров, оркестров и цирков) *B. Услуги информационных агентств*	*C. Услуги библиотек, архивов, музеев и прочие услуги в сфере культуры* *D. Спортивные услуги и прочие услуги в сфере отдыха* *E. Прочие*
11. Транспортные услуги	
A. Услуги морского транспорта a. Пассажирские перевозки b. Грузовые перевозки c. Аренда судов с экипажем d. Обслуживание и ремонт судов e. Буксировка и маневровые услуги f. Вспомогательные услуги для морского транспорта *B. Внутренний водный транспорт* a. Пассажирские перевозки b. Грузовые перевозки c. Аренда судов с экипажем d. Обслуживание и ремонт судов e. Буксировка и маневровые услуги f. Вспомогательные услуги для внутреннего водного транспорта *C. Услуги воздушного транспорта* a. Пассажирские перевозки b. Грузовые перевозки c. Аренда воздушных судов с экипажем d. Обслуживание и ремонт самолетов e. Вспомогательные услуги для воздушного транспорта *D. Космический транспорт* *E. Услуги железнодорожного транспорта* a. Пассажирские перевозки	b. Грузовые перевозки c. Буксировка и маневровые услуги d. Обслуживание и ремонт железнодорожного транспортного оборудования e. Вспомогательные услуги для услуг железнодорожного транспорта *F. Услуги автодорожного транспорта* a. Пассажирские перевозки b. Грузовые перевозки c. Аренда коммерческих автомобилей с водителем d. Обслуживание и ремонт автодорожного транспортного оборудования e. Вспомогательные услуги для услуг автодорожного транспорта *G. Транспортировка по трубопроводам* a. Перевозка топлива b. Перевозка других товаров *H. Сопутствующие услуги для всех видов транспорта* a. Услуги по обработке грузов b. Услуги по хранению и складированию c. Услуги грузовых транспортных агентств d. Прочие *I. Прочие транспортные услуги*
12. Прочие услуги, не отнесенные к другим категориям	

транспортировке, т.е. для их оказания необходим непосредственный контакт между поставщиком и потребителем. Например, предоставление гостиничных услуг предполагает наличие гостиницы в том месте, где желает остановиться потребитель, услуги по уборке производственных помещений должны осуществляться в самих помещениях, а услуги парикмахера требуют присутствия и парикмахера, и клиента. Для того чтобы международная торговля такими нетранспортируемыми услугами могла состояться, необходимо либо перемещение потребителя к поставщику, либо приезд поставщика к потребителю. Услуги могут также предоставляться частными лицами, находящимися за границей в качестве либо непосредственно поставщиков услуг, либо работников, нанятых поставщиками услуг, в том числе находящимися в принимающей стране.

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 – резиденту другой страны. Мобильность покупателя обычно основана на имеющейся возможности получить услугу, которая либо отсутствует в его стране (туризм), либо качество которой выше (образование, медицинская помощь), или стоимость 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).

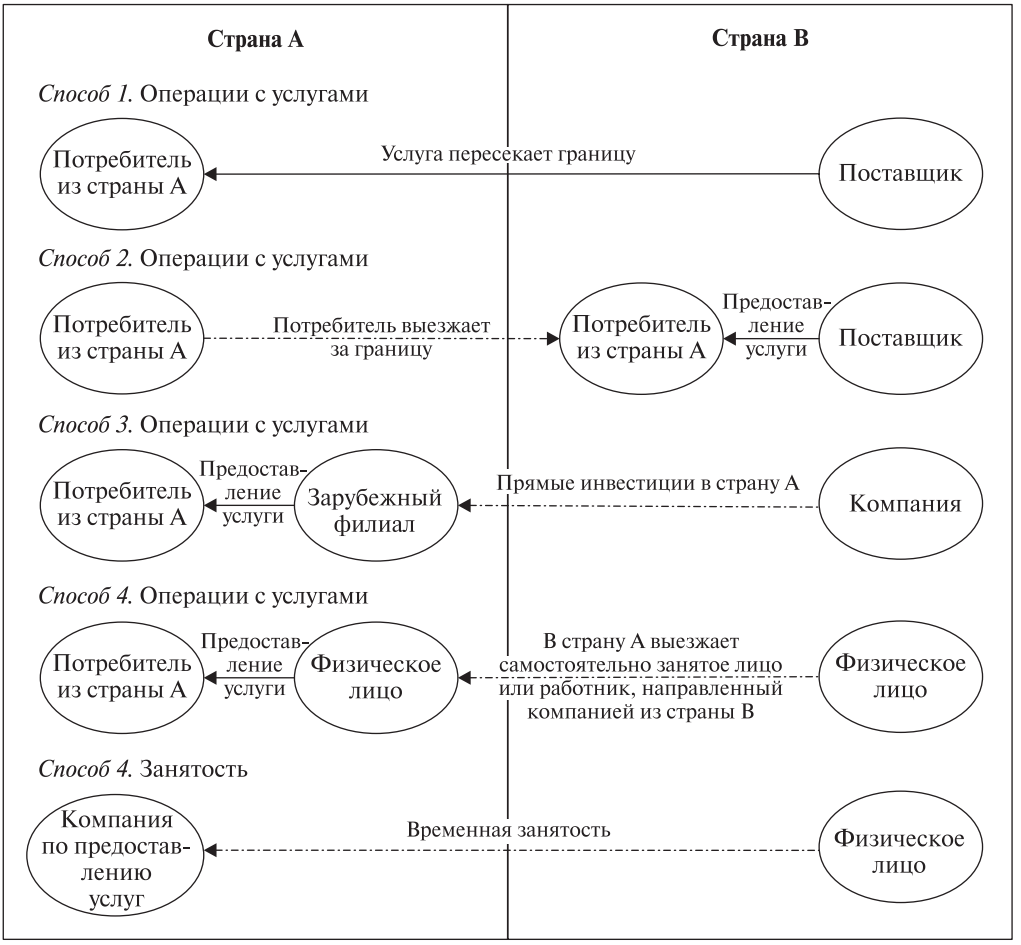
Формы международной торговли услугами. В ГАТС торговля услугами определяется как предоставление услуги:

«a. с территории одного члена (ВТО) на территорию любого другого члена;
b. на территории одного члена (ВТО) потребителю услуг любого другого члена;
c. поставщиком услуг одного члена (ВТО) посредством коммерческого присутствия на территории любого другого члена;
d. поставщиком услуг одного члена (ВТО) посредством присутствия физических лиц члена на территории любого другого члена». Эти способы обычно обозначаются как способ 1 (трансграничное предоставление), способ 2 (потребление за границей), способ 3 (коммерческое присутствие) и способ 4 (присутствие физических лиц).

При этом в расчет принимается местопребывание как поставщика, так и потребителя продаваемой услуги (табл. 25.2).

- *Способ 1* – трансграничное предоставление – имеет место, когда потреби-

Таблица 25.2. Способы предоставления услуг



тель остается на территории своей страны, при этом услуга пересекает национальные границы, а поставщик находится в другой стране. Оказание услуги может осуществляться, например, по телефону, факсу, Интернету или с помощью других компьютерных средств связи, телевидения или путем отправки документов, дисков, магнитных лент и т.д. по почте или курьером. Это схоже с традиционным представлением о торговле товарами, когда при доставке продукта потребитель и поставщик остаются на территории своих стран. На самом деле услуги по транспортировке грузов, которые обеспечивают торговлю товарами, сами являются примерами трансграничного предоставления услуг. Другими примерами могут служить курсы заочного обучения и теледиагностика.

- *Способ 2* – потребление за границей – применяется в том случае, когда потребитель выезжает за пределы территории своей страны и потребляет услуги в другой стране. Примерами потребления за границей является туристическая деятельность, медицинское обслужива-

ние нерезидентов и изучение иностранных языков за границей. Сюда также относится деятельность по ремонту судов за границей, когда за границу перемещается или там находится только имущество потребителя.

- *Способ 3* – коммерческое присутствие – отражает ситуацию, когда для предоставления услуг в большинстве случаев необходимо обеспечить тесный контакт с потребителем на территории его страны на различных этапах производства и оказания услуг, а также после их оказания. Примерами оказания услуг посредством коммерческого присутствия являются медицинские услуги, предоставляемые находящейся в иностранном владении больницей, обучение в школе, находящейся в иностранном владении, а также услуги, предоставляемые местным отделением или филиалом иностранного банка.

- *Способ 4* – присутствие физических лиц – действует, когда для предоставления услуги на территорию страны потребителя приезжает физическое лицо либо самостоятельно, либо по поручению своего работодателя. Таким образом, этот способ включает две разные категории физических лиц: самостоятельно занятых работников и наемных работников. Этот способ также распространяется на две сферы: торговлю услугами (например, услуги аудитора по проверке финансовой деятельности, направленного иностранной фирмой, или предоставление услуг развлекательного характера самостоятельно занятым профессиональным иностранным артистом, который приехал на гастроли в принимающую страну) и занятость, т.е. вложение труда в процесс производства. Временный статус обычно охватывает период от двух до пяти лет и может варьироваться в зависимости от категории физических лиц. Краткосрочная занятость иностранных врачей или учителей также относится к данному способу предоставления услуг.

На переговорах о либерализации торговли услугами, которые ведутся на протяжении многих лет в рамках ГАТТ/ВТО, обычно используют аналитические классификации услуг по финансовому компоненту, способам доставки и типам международных сделок. Для целей оценки стоимостных объемов международной торговли услугами и межстрановой сопоставимости наиболее активно применяется подход, содержащийся в платежном балансе. Ограниченность данных платежного баланса о торговле услугами заключается в том, что многие крупные страны (в основном с переходной экономикой) вообще не рассчитывают данные 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 считать заниженными.

УСЛУГИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСПОРТА

Некоторые услуги никогда не участвуют в международном обороте – покупаются и продаются внутри страны. Предметом изучения в международной экономике являются услуги, оказываемые друг другу резидентами разных стран.

Такой наиболее значимой разновидностью услуг являются услуги по международной перевозке товаров и пассажиров.

@ ***Международный транспорт (international transportation)*** – услуги всех видов транспорта, оказываемые резидентами одной страны резидентам другой страны.

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, т.е. делают их неторгуемыми.

Классическим примером являются относительно дешевые, но очень тяжелые строительные материалы (песок, гравий, кирпич), отличающиеся высоким соотношением веса и цены, что делает их перевозку очень дорогой и соответственно 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.

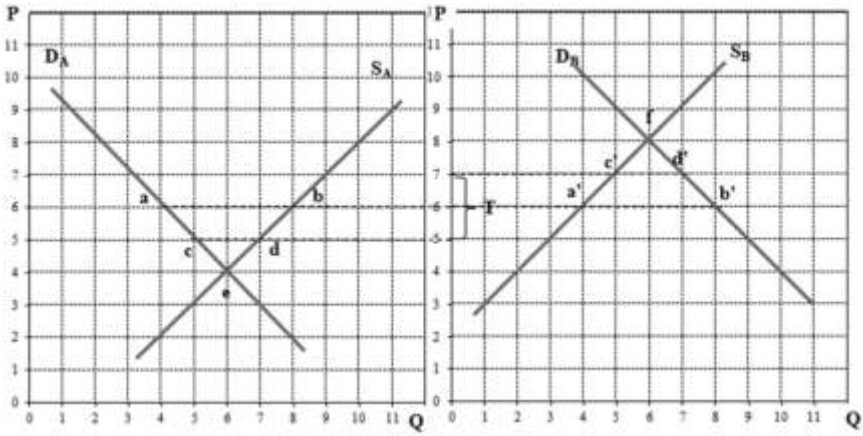
В относительных ценах транспортные расходы выглядят следующим образом. Допустим, на производство товара у себя в стране требуется 6, а за границей – 12 часов. Если относительная цена труда составляет 3, то 12 часов иностранного труда стоят столько же, сколько и 4 часа местного. Поэтому товар будет импортироваться 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.

@ ***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 A и страна B производят и потребляют один и тот же товар. В условиях отсутствия торговли страна A производит и потребляет в точке e, а страна B – в точке f, из положения которых следует, что страна A имеет сравнительное преимущество по данному товару над страной B (рис. 25.1). Если предположить, что транспортные издержки отсутствуют, то страна A экспортировала бы ab данного товара, а страна B импортировала бы его в размере $a'b'$, при этом $ab = a'b'$. В числовом выражении это выглядит следующим образом. В условиях отсутствия торговли внутренняя цена на товар в стране A составляет 4 долл., а в стране B – 8 долл. за единицу. После начала торговли при отсутствии транспортных издержек мировая цена устанавливается на уровне 6 долл., по которой страна A производит 8 единиц товара, потребляет 4 и экспортирует 4, а страна B производит 4, потребляет 8 и импортирует 4.

Однако в реальной жизни торговли без транспортных издержек не бывает. Исключение составляет только Интернет торговля услугами. Допустим, что транспортные издержки составляют T долл. на каждую единицу товара. Транспортные издержки включаются в стоимость товара, которая в результате возрастает. Для достижения баланса торговли транспортные издержки распределятся в какой-то пропорции между экспортирующей и импортирующей сторонами. Допустим, что каждая из стран несет одинаковую долю издержек на транспортировку товара между ними. В результате роста стоимости единицы экспорта страной A его

Рис. 25.1. Влияние транспортных издержек на международную торговлю



объем сократится до *cd,* а импорт товара страной *B* упадет до *c′d′*. В числовом выражении: транспортные издержки в размере 2 долл. на единицу товара привели в стране *A* к сокращению производства товара до 7 единиц, росту потребления до 5 единиц и сокращению его экспорта до 2 единиц. В стране *B* они вызвали рост производства до 5 единиц, сокращение потребления до 7 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 обусловливают 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.

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 месте размещения того или иного предприятия или даже целой отрасли, связанных с поставкой продукции на экспорт или работающих 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, разрабатывают их компоненты, отправляют их в Китай, где компьютеры собираются с помощью дешевой китайской рабочей силы, затем они реэкспортируются назад, в США, и продаются потребителям.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОЕЗДКИ

Самая крупная часть мирового экспорта услуг – международные поездки, которые являются для некоторых стран мира крупнейшей статьей валютных доходов.

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 услугами 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.

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 произведут 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.

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.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ

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 сопровождает торговлю товарами и, следовательно, подпадает под ограничения, налагаемые на торговлю товарами. Различия проистекают из-за того, что торговля некоторыми услугами связана не с движением товаров, а с движением капиталов, способы регулирования которого отличаются от регулирования 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.* Примером может служить обязательное количество эфирного времени, которое отдается национальным радиостанциям, что является прямой дискриминацией 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 заняться 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 могут 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.

@ ***Изъятия из национального режима (national treatment exception)*** – инструменты внутренней экономической поли-

тики, 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 рамках 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 с либерализацией 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.

ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИИ

Вопрос о выделении технологии в качестве самостоятельного фактора производства или услуги, да и само определение понятия «технология» до сих пор является спорным в общей теории экономики. 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, т.е. 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 «технология» обычно включаются: технология продуктов, технология процессов и технология управления.

По приведенной выше классификации, технология может считаться факторной услугой или услугой, связанной с движением капитала или фактором производства, наравне с трудом и капиталом. Новая технология, позволяющая сократить издержки производства и удешевить его, эквивалентна увеличению производственного потенциала, т.е. 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 международной торговле высокотехнологичными товарами; капитал – в международной торговле высокотехнологичными капиталоемкими товарами; труд – в международной миграции высококвалифицированных научно-технических кадров; земля – в торговле природными ресурсами, для разработки которых использованы новейшие научно-технические достижения.

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 объясняется различиями в уровне развития научно-технического прогресса, достигнутого в отдельных странах, и в значительной степени связано с различиями в обеспеченности такими факторами производства, как труд и капитал. Оно включает также неодинаковую обеспеченность стран ресурсами знаний, т.е. суммой научно-технической информации, сосредоточенной в научных учреждениях, литературе, банках данных и т.д.

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.

За исключением международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами, которая в значительной степени отражает международное разделение такого фактора производства, как земля, включающего обеспеченность природными ресурсами, погодно-климатические 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 действителен только на территории той страны, где был выдан. Далеко не каждое изобретение может быть защищено патентом. Патентоспособность изобретения означает, что оно предлагает техническое решение задачи путем создания новых машин или технологических процессов, обладает новизной, превышает уровень обычного инженерного решения технической задачи и может быть применено на практике. 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* (право воспроизведения) (*copyright*) – 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 незапатентованные 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 инжиниринговых 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 исключительное 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 включается в стоимость оборудования, лицензиат хочет избежать контроля лицензиара за последующим использованием технологии и 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, не превышающем 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.

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.

@ 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, чей TET превышает средний для данной страны уровень, 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.

Кроме того, для оценки технологической емкости торговли используется Стандартная международная торговая классификация (*Standard International Trade Classification* – SITC). Торговля товарами подгруппы 7, куда входят самолеты и их части, офисное оборудование и компьютеры, относятся к 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.

Разновидностью международной передачи технологии является международное техническое содействие или техническая помощь.

МЕЖДУНАРОДНОЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ

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 наиболее 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, которые обычно отражаются в доходной части государственного бюджета, 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.

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, ВТО, ОЭСР и практически все другие международные организации.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИИ

Международная передача технологии сталкивается с серьезными препятствиями, которые значительно серьезнее, чем в обычной торговле. Каждая страна стремится удержать технологические достижения в национальных рамках, запрещая

или ограничивая вывоз новейших ее образцов. Ведь обеспеченность современными технологиями является главной опорой в конкурентной борьбе на мировом рынке. Свою роль играют и соображения национальной безопасности, политические и идеологические мотивы. Многие страны, ограничивая импорт технологии, пытаются таким образом сдержать иностранную конкуренцию и сохранить рабочие места. Национальные технические стандарты также могут быть несовместимы с иностранной технологией.

Введение государственного регулирования или контроля за международной передачей 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, а также 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.

• *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 особый контроль необходим в отношении вывоза 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.

Прямым государственным регулированием вывоза и ввоза технологии занимаются органы экспортного контроля с использованием методов таможенного и пограничного контроля. Косвенное регулирование передачи технологии осуществляется в большинстве стран через государственную систему регистрации патентов и торговых знаков. 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, опасных 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.

УСЛУГИ ИНТЕРНЕТА

Создание и развитие Интернета – крупнейший технологический прорыв конца прошлого века.

@ Интернет (internet, INTERconnected NETworks) – объединение компьютерных сетей в глобальное информационное пространство.

Экономика изучает механизмы удовлетворения потребностей человека в условиях относительной ограниченности ресурсов, и Интернет – это один из новых механизмов удовлетворения потребностей, техническое средство коммуникации. Его воздействие на экономику происходит по нескольким каналам:

• *Интернет стимулирует развитие конкуренции.* Он улучшает работу механизма установления цен на основе спроса и предложения – основы рынка. Интернет делает информацию о ценах и количествах товара доступной практически всем, устраняет посредников, заставляет снижать цены. Например, в электронной розничной торговле цены на товары в среднем обычно ниже, чем в магазинах.

• *Интернет способствует росту экономики и сокращению инфляции.* Основную экономию от использования Интернета получают фирмы при закупке факторов производства. Снижение издержек на закупки позволяет фирмам предлагать свою продукцию по ценам ниже, чем без использования Интернета. Поскольку при сократившихся издержках фирма будет производить больше, кривая ее предложения сдвинется вправо. Сокращение издержек и рост производительности в результате электронной оптовой торговли может увеличить рост реального ВВП. С ростом совокупного предложения в долгосрочном периоде при неизменном спросе уровень цен должен сократиться. В краткосрочном периоде Интернет способствует сокращению инфляции, если в ее основе лежит рост издержек.

• *Интернет способствует интеграции стран в международную экономику.* Сокращая издержки, Интернет сокращает экономически оптимальный размер фирмы. Даже небольшие фирмы могут быть экономически эффективны. Любая фирма может войти на рынок, например туристических услуг, поскольку бизнес, основанный на Интернете, не требует больших начальных инвестиций. Фирмы могут продавать свои товары напрямую через Интернет, минуя их перевозку и таможенные барьеры, например через загрузку файлов с фильмами, песнями или книгами.

• *На основе Интернета возникает новое разделение и кооперация факторов про-*

изводства в результате перехода от традиционного *Web.1*, использовавшего, например, *Windows XP* как платформу для создания приложений к *Web.2*, где платформой является сам Интернет, приложения создаются на основе идеи открытого источника. Пользователи совместно работают онлайн над новым программным продуктом и вместе контролируют принадлежащие всем приложения и содержащуюся в них информацию. Например, все желающие могут включить свои статьи в Википедию – свободную энциклопедию, обмениваться фотографиями или загрузить музыку с соответствующих сайтов. В результате частный сектор начинает создавать доступные всем нерыночные услуги или общественные блага, которые ранее могло производить только государство.

• *Интернет приводит к созданию новых товаров, услуг, их производителей и потребителей.* Интернет-магазины, аукционы, реклама, электронные платежные системы, онлайновое резервирование гостиниц, билетов, туров, автомобилей – все это примеры новых услуг. Цифровые файлы (например, iTunes), доступ к компьютерной памяти, которые продаются через пиринговые файлообменные сети, электронная кредитная информация о потенциальных заемщиках и их рейтинги – примеры новых товаров. Интернет-провайдеры – организации, предоставляющие услуги доступа к Интернету, – это новый тип производителей услуг. Новые потребители – все, кто имеют доступ в Интернет и пользуется им.

• *Интернет является мощной трансграничной платформой для рекламы и торговли товарами и услугами.* Практически каждая компания имеет на своих сайтах отзывы на предоставляемые ею продукты в одной или нескольких социальных сетях. Социальные сети направлены на построение сообществ в Интернете из людей со схожими интересами и/или деятельностью. Связь осуществляется посредством сервиса внутренней почты или мгновенного обмена сообщениями. С развитием технологий Web 2.0 социальные сети обрели осязаемую основу в виде порталов и веб-сервисов. Так, найдя на одном из таких сайтов совершенно незнакомого для себя человека, можно увидеть цепочку промежуточных знакомств, через которых вы с ним связаны. Социальные сети возникли с американского портала Classmates.com («Одноклассники» являются его русским аналогом). Проект оказался весьма успешным, что в следующие несколько лет спровоцировало появление не одного десятка аналогичных сервисов. В разных регионах популярность социальных сетей различна. Так, сети MySpace, Facebook, Twitter и LinkedIn более популярны и распространены в Северной Америке. Среди других сетей можно выделить: Nexopia (Канада); Bebo (Великобритания); Facebook, Hi5, dol2day (Германия). По числу пользователей лидируют MySpace, Facebook, Windows Live. Наиболее популярные русскоязычные сети: «В Контакте», «Мой Круг», «Мой Мир@mail.ru», «Одноклассники.ru».

Развитие Интернета сделало возможным развитие услуг электронной торговли.

@ Электронная торговля (electronic trading) – торговые сделки и финансовые операции и сделки, выполняемые посредством сети Интернет, в ходе которых совершаются покупки и продажи товаров и услуг, а также переводы денежных средств.

В зависимости от области применения и способа устройства различают следующие формы электронной торговли: для взаимодействия бизнес-структур с конечными потребителями используются Интернет-магазины; межфирменная торговля в Интернете осуществляется через системы электронной торговли; подобные системы электронной торговли применяются и для взаимодействия государства с бизнесом. Через такие системы государственные учреждения и ведомства осуществляют свои закупки на открытом рынке.

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 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 на 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. Транспортные издержки охватывают 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; обусловливают сдвиги в территориальном разделении труда – выделяются отрасли, ориентированные на ресурсы, на рынок, 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 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. 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

6. 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.

7. 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.

8. 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 контролируется передача военной технологии и технологии «двойного назначения». Многие страны ограничивают импорт технологии с целью ограничения иностранной конкуренции и сохранения рабочих мест.

9. Развитие Интернета сделало возможным оказание факторных и нефакторных услуг посредством электронной торговли – торговых сделок и финансовых операций, выполняемых посредством сети Интернет, в ходе которых совершаются покупки и продажи товаров и услуг, а также переводы денежных средств. Социальные Интернет-сети стали средством распространения информации о товарах, услугах и средствах их производства и их международного маркетинга.

Глава 26

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕЖИМА

План-схема

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Государственное право отбора
Контроль за движением капитала
Либерализация капитального счета
Мягкое право
Национальный режим:
- взаимный
- с негативным списком исключений
- на доинвестиционной стадии
- на послеинвестиционной стадии

Режим выборочной либерализации
Режим наибольшего благоприятствования
Содействие инвестициям
Спор:
- между государствами
- между инвесторами
- между инвестором и государством

Справедливое и равное обращение

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Инвестиционный режим – важнейший компонент внешнего сектора экономики. Сложность анализа заключается в том, что общепринятых норм или модели лучшей практики, относительно которой можно было бы судить об эффективности политики анализируемой страны в области международных инвестиций, не существует. Имеется лишь только законодательная практика.

Вопросы иностранных инвестиций регулируются на нескольких уровнях:

• *Национальное законодательство*. В некоторых странах существуют национальные законы или кодексы иностранных инвестиций. В других регулирование режима доступа иностранных инвестиций разбросано по многим законодательным актам, относящимся к вопросам налогообложения, стимулирования отраслевого развития, лицензирования создания новых предприятий вообще.

• *Международные соглашения*. Такие соглашения открыты для присоединения всех стран. Хотя попытки, предпринимавшиеся на протяжении ряда лет в рамках ООН, ЮНКТАД, ОЭСР и ВТО, разработать международное соглашение по инвестициям результата не дали, опыт, накопленный в процессе переговоров, представляет собой ценный источник идей относительно регулирования инвестиций. Особенно это касается проекта Кодекса ООН по регулированию ТНК. Некоторые действующие международные соглашения содержат положения, регулирующие отдельные аспекты инвестиций. Это относится к Статьям Соглашения МВФ, GATS и некоторым другим соглашениям ВТО.

• *Многосторонние соглашения*. Такие соглашения, которые заключаются группой стран и обычно закрыты для присоединения других государств, нередко содержат положения, касающиеся правил инвестирования между участвующими странами. Наиболее яркие примеры – соглашения ЕС, Соглашение об энергетической хартии (*Energy Charter Treaty*), кодексы либерализации движения капитала и текущих операций, разработанные в рамках ОЭСР.

• *Двусторонние инвестиционные соглашения (bilateral investment agreement, BIT)* – соглашения о продвижении и привлечении инвестиций, содержащие условия, которые страны обязались предоставлять взаимным инвестициям. В условиях отсутствия многостороннего соглашения по

инвестициях, страны заключили несколько тысяч двусторонних инвестиционных соглашений. Такие соглашения сильно различаются по характеру, степени покрытия обязательств и механизмам принуждения к их исполнению. Однако они имеют ряд общих черт, в направлении которых международное инвестиционное законотворчество постепенно движется и которые представляют собой, возможно, самое существенное достижение в этой сфере.

• *Мягкое право (soft law)* – стандарты и всевозможные кодексы наилучшей практики, которые стремятся отразить накопленный мировой опыт регулирования инвестиций. Наиболее существенным примером может служить опубликованное Мировым банком «Руководство по отношению к прямым иностранным инвестициям» (*Guidelines for the Treatment of Foreign Direct Investment*). Некоторые рекомендации подобных документов попадают в национальное законодательство и становятся обязательными. Резолюции, принимаемые органами ООН, хотя и носят рекомендательный характер, могут служить определенным ориентиром, показывая, что международное сообщество считается наилучшей практикой в той или иной сфере в определенный момент времени.

Определение инвестиций, принятое в анализируемой стране или включенное в ее двусторонние инвестиционные соглашения, имеет важное значение, поскольку ограничивает типы инвестиций, которые являются объектом регулирования. Возможны два основных подхода к определению инвестиций – широкое и узкое.

• *Широкое определение инвестиций (broad definition of investment)*. При широком определении под инвестициями понимаются любые активы, как пересекающие границу, так и уже находящиеся в стране. Такое определение обычно используется в соглашениях, ставящих основной целью защиту инвестиций с тем, чтобы покрыть как можно более широкий спектр инвестиций. Широкое определение также помогает обеспечить, что с появлением новых типов инвестиций и активов они попадут под действие соглашения. Разновидностью широкого определения является определение, предусматривающее, что инвестиции – это любые активы, но их доступ на территорию страны сопрягается с определенными условиями, по сути ограничивающими широкое определение. Недостаток широкого определения заключается в том, что под него можно подвести любые типы активов, как те, развитию и привлечению которых правительство намерено содействовать, так и те, которые нежелательны.

• *Узкое определение инвестиций (narrow definition of investment)*. При узком определении под инвестициями понимается только один вид инвестиций, чаще всего прямые зарубежные инвестиции (*foreign direct investment*, FDI), которые обычно требуют, чтобы инвестор имел контроль над предприятием. Определение инвестиций можно сделать более узким с помощью следующих путей: перечисляются виды инвестиций, которые исключаются из понятия инвестиций (например, под инвестициями могут пониматься любые активы, кроме портфельных инвестиций); перечисляются виды инвестиций, которые включаются в понятие инвестиций; из понятия инвестиций исключаются активы меньшие по стоимости определенного уровня; из понятия инвестиций исключаются все инвестиции, сделанные до вступления в силу закона или соглашения; в понятие инвестиций включаются только инвестиции, сделанные в определенные отрасли экономики. Определение понятия инвестиций может быть ограничено через другие условия, например ограничение на перевод при-

были за рубеж (инвестиции – это любые активы, но перевод прибыли или их изъятие разрешается только через год после осуществления инвестиции).

В настоящее время не существует общепринятого определения инвестиции. Все зависит от того, какие цели ставит правительство при разработке инвестиционной политики. Если задача состоит в регулировании притока–оттока инвестиций, лучше использовать узкое определение. Если основная задача заключается в привлечении разнообразных инвестиций путем обеспечения их защиты, лучше использовать широкое определение. Международные инвестиции составляют часть счета операций с капиталом и финансовых операций в платежном балансе. В зависимости от выбранного определения они охватывают только определенные статьи этого счета, или – при широком определении – все его статьи.

Анализ инвестиционного режима должен проводиться в определенной последовательности (табл. 26.1).

Таблица 26.1. Компоненты инвестиционной политики

I. Новейшие тенденции в области инвестиций 1. Потоки прямых иностранных инвестиций 2. Источники прямых инвестиций 3. Отраслевое распределение a. Промышленность b. Сельское хозяйство c. Услуги d. Инфраструктура 4. Типы прямых инвестиций a. Ориентированные на внутренний рынок b. Ориентированные на внешний рынок 5. Воздействие на экономику	**I. Recent investment trends** 1. FDI inflows 2. Sources of FDI 3. Sectorial distribution a. Industry b. Agriculture c. Services d. Infrastructure 4. FDI types a. Domestic market-oriented b. Export market-oriented 5. Impact on economic performance
II. Правила допуска и создания предприятий 1. Законодательная база a. Закон об иностранных инвестициях b. Другие законы 2. Требования к размеру собственности и контролю 3. Отраслевые ограничения на инвестиции 4. Процедуры подачи и рассмотрения заявки	**II. Entry and establishment** 1. Legal framework a. Foreign investment code b. Other regulations 2. Ownership and control requirements 3. Sectoral restrictions 4. Application procedures
III. Общие стандарты отношения к инвестициям 1. Режим валютного курса 2. Налоговый режим a. Подоходный налог b. Налог на добавленную стоимость c. Импортные пошлины d. Другие налоги 3. Право собственности на землю	**III. General standards of treatment** 1. Foreign exchange arrangements 2. Taxation a. Income tax b. Value-added tax c. Import duties d. Other taxes 3. Land ownership

Продолжение табл. 26.1

4. Правила приватизации 5. Коммерческое право 6. Политика в области конкуренции 7. Политика в области охраны окружающей среды 8. Соглашения о передаче и охране технологии	4. Privatization 5. Commercial law 6. Competition policies 7. Environment protection 8. Technology agreements
IV. Специальные правила о прямых инвестициях 1. Стандарт обращения a. Национальный режим b. Режим наибольшего благоприятствования c. Режим справедливого и равного отношения 2. Лицензирование 3. Репатриация 4. Экспроприация 5. Требования к уровню производства 6. Требования к персоналу и условиям занятости 7. Требования, специфичные для отраслей 8. Требования к мониторингу и отчетности	**IV. Specific treatment of FDI** 1. Standards of treatment a. National treatment b. Most-favorable-nation treatment c. Fair and equitable treatment 2. Licensing 3. Repatriation 4. Expropriation 5. Performance requirements 6. Personnel and employment requirements 7. Industry-specific requirements 8. Monitoring and reporting requirements
V. Защита прямых иностранных инвестиций 1. Разрешение споров 2. Применение международных соглашений 3. Соглашения о двойном налогообложении 4. Правила собственности 5. Защита интеллектуальной собственности 6. Корпоративное управление 7. Стандарты бухучета	**V. Protection of FDI** 1. Dispute settlement 2. International agreements 3. Double taxation treaties 4. Property rights 5. Intellectual property protection 6. Corporate governance 7. Accounting standards
VI. Стимулирование инвестиций 1. Продвижение инвестиций a. Институциональная структура b. Национальные органы по продвижению инвестиций c. Инвестиционные функции других органов d. Частные органы по продвижению инвестиций e. Инвестиционные советы 2. Бюджетное стимулирование a. Сокращение корпоративного налога	**VI. Investment incentives** 1. Investment promotion a. Institutional framework b. National investment authority c. Investment promotion functions of other agencies d. Private sector FDI promotion e. Investor consultations 2. Fiscal incentives a. Reduced corporate tax

Окончание табл. 26.1

b. Предоставление отсрочки выплаты налогов	b. Tax holiday
c. Ускоренная амортизация	c. Accelerated depreciation
d. Перенос убытков на будущий период	d. Loss carry over
e. Инвестиционные выплаты	e. Investment allowance
f. Вычет инвестиций из налогооблагаемой базы	f. Investment tax credit
g. Сокращение налога	g. Tax credits
h. Сокращение выплат на социальное страхование	h. Deductions from social security contributions
i. Изъятие из-под налогов и пошлин	i. Exemptions from taxes and duties
3. Зоны свободной торговли	3. Free-trade zones
4. Соглашения о двойном налогообложении	4. Double taxation treaties
5. Отраслевые инвестиционные стимулы	5. Sectoral investment incentives
VII. Инвестиционные возможности	**VII. Investment opportunities**
1. Добывающая промышленность	1. Mining
2. Агробизнес	2. Agribusiness
3. Обрабатывающая промышленность	3. Manufacturing
4. Финансовые услуги	4. Financial services
5. Туризм	5. Tourism
6. Инфраструктура	6. Infrastructure
7. Коммунальные услуги	7. Utilities

Режим доступа инвестиций. В законодательстве большинства стран предусматривается один из следующих режимов доступа иностранных инвестиций на территорию страны.

• *Государственное право отбора (state discretion)* – государство, по законодательству, может оставлять за собой право осуществлять отбор (*screening*) инвестиций до того, как они попадут на территорию страны. Обычно условия отбора инвестиций применяются для защиты молодых и еще неконкурентных в международном масштабе отраслей промышленности, а также по соображениям общественной морали, безопасности, здоровья, культурного наследия.

• *Режим выборочной либерализации (selective liberalization)* – включение в инвестиционное законодательство исчерпывающего списка отраслей или областей деятельности, в которые разрешены иностранные инвестиции. При этом во все остальные отрасли, не включенные в этот «положительный список», инвестиции запрещены. Такой подход чаще всего используется развивающимися странами, обеспокоенными тем, что предоставление широкого доступа иностранным инвестициям может подорвать конкурентоспособность отдельных отраслей национальной промышленности.

• *Взаимный национальный режим (mutual national treatment)* – взаимные обязательства стран, заключающих инвестиционное соглашение предоставлять инвестициям из страны-партнера национальный режим. Это наиболее развитая форма либерализации режима доступа иностранных инвестиций, встречающаяся только в зрелых интеграционных группировках, таких как ЕС.

• *Национальные режим с негативным списком исключений (national treatment with*

a negative list of exceptions) – режим доступа иностранных инвестиций, при котором партнеры предоставляют инвестициям друг друга национальный режим во всех сферах, за исключением некоторых, перечисленных в списке областей. Такой тип инвестиционного соглашения заключен, например, между США и Канадой.

СТАНДАРТЫ ОБРАЩЕНИЯ С ИНВЕСТИЦИЯМИ

Существуют три основных стандарта обращения с иностранными инвестициями, которые близки, но не полностью эквиваленты соответствующим стандартам обращения с иностранными товарами и ценами. Это – национальный режим, режим наибольшего благоприятствования и справедливое и равное обращение.

@ ***Национальный режим (national treatment)*** – равенство в правовом отношении национальных и иностранных предприятий.

Использование стандарта национального режима в существующих двусторонних инвестиционных соглашениях варьируется от полного отсутствия упоминания этого стандарта до его всестороннего применения. Обычно страны, принимающие иностранные инвестиции, которые не уверены в конкурентоспособности своих предприятий, оговаривают, что предоставление национального режима должно быть специально оговорено заинтересованными сторонами на двусторонней основе. В частности, это характерно для АСЕАН. Если в инвестиционных соглашениях анализируемой страны стандарт национального режима для иностранных предприятий не предусмотрен вообще или ограничен некоторыми отраслями, это говорит о серьезной слабости местных предприятий в отношении тех предприятий стран, с которыми заключены инвестиционные соглашения.

Если национальный режим предоставляется, то это делается в одной из следующих форм:

- *Национальный режим на послеинвестиционной стадии (post-establishment national treatment)* – стандарт национального режима распространяется только на уже действующие предприятия с иностранными инвестициями. Такой режим может быть ограниченным и полным. Ограниченный национальный режим применяется только к уже созданным иностранным предприятиям. В этом случае государство использует разные стандарты к иностранным и местным инвесторам – обычно через систему отбора – в момент получения ими разрешения на осуществление инвестиции. Но после того как инвестиция сделана, оба инвестора и созданное ими предприятие получат равные права. В этих целях в инвестиционном законодательстве предусматривается «исключение в целях развития» (*development exception*). Такое исключение делается для местных инвесторов обычно через резервирование за ними исключительного права инвестирования в определенные отрасли или регионы, права на получение доступа к механизмам поощрения инвестиций. Стандарт национального режима может также ограничиваться отсутствием в инвестиционных соглашениях ссылки на другие два стандарта отношения к иностранным инвестициям. Полный национальный режим характеризуется отсутствием исключений.

- *Национальный режим на доинвестиционной стадии (pre-establishment national treatment)* – стандарт национального режима распространяется как на уже действующие предприятия, так и на правила их создания. Такой режим также может

быть ограниченным и полным. Национальный режим может ограничиваться за счет включения в инвестиционное соглашение позитивного списка отраслей или регионов, в которых разрешены иностранные инвестиции, при том что во все другие отрасли и регионы они запрещены; включения статьи о «лучшем усилии» (*best endeavor*) принимающей страны обеспечить национальный режим на стадии инвестирования без четких правовых гарантий сделать это. Полный национальный режим означает отсутствие подобных ограничений.

С точки зрения макроэкономического анализа использование стандарта национального режима в отношении иностранных инвестиций может считаться правильной политикой, поскольку она способствует привлечению иностранных инвестиций. Ее оценка должна основываться на степени использования стандарта национального режима на практике, при особом фокусе на существующие изъятия и ограничения. Чаще всего наиболее простой способ выяснить существующие проблемы с использованием национального режима – поговорить с иностранными инвесторами, чьи предприятия расположены в данной стране, и затем выслушать мнение по поводу взглядов, высказанных инвесторами, официальных лиц в правительстве, отвечающих за иностранные инвестиции. В любом случае с точки зрения улучшения рыночного распределения ресурсов использование национального режима крайне желательно для любой страны, разумеется при учете национальной специфики, потребностей перестройки неконкурентоспособных отраслей и стимулирования развития отдельных регионов.

@ Режим наибольшего благоприятствования в иностранных инвестициях (most favored nation in foreign investment) – страна, принимающая иностранные инвестиции, должна предоставить другой стране инвестиционный режим, не менее благоприятный, чем она предоставляет любой третьей стране.

РНБ может распространяться на иностранных инвесторов либо только тогда, когда они уже сделали инвестицию, или одновременно и на прединвестиционной и послеинвестиционной стадии. В отличие от национального режима, РНБ является стандартным условием практически всех инвестиционных соглашений. Исключения из РНБ встречаются и обычно касаются соглашений об избежании двойного налогообложения: если страна заключила такое соглашение с какой-либо другой страной, она не обязана заключать такие же соглашения со всеми третьими странами. Инвестиционные преференции, предоставляемые друг другу странами – членами региональных соглашений, также обычно изъяты из РНБ. Изъятия из РНБ могут вводиться в целях защиты национальной безопасности, здоровья и морали. С точки зрения макроэкономического воздействия РНБ на инвестиционный режим, его наличие в инвестиционной практике анализируемой страны крайне важно, так как, особенно в случае большой страны, он обеспечивает равные условия конкуренции на ее рынке для иностранных инвесторов. Исключения из РНБ должны быть четко определены и быть минимальными, чтобы не подрывать принцип в целом. Исключения, направленные на отдельные страны или отрасли, неприемлемы и чаше всего свидетельствуют о слабости национальной промышленности, ее неспособности конкурировать с продукцией изъятых стран и говорят о необходимости скорейшей структурной перестройки.

@ Справедливое и равное обращение (fair/just and equitable treatment) – разрешение инвестиционных проблем на основе законов и правил, но с учетом принципа равенства и справедливости,

а также окружающих обстоятельств, индивидуальных особенностей инвесторов и принимающих стран.

Стандарт справедливого и равного обращения используется в инвестиционных соглашениях редко. Чаще всего он вводится как оговорка или объяснение к стандартам национального режима и РНБ, указывая, что отношение к иностранным инвесторам должно быть справедливое и равное. Нередко в соглашениях содержатся положения, которые предписывают, но не обязывают, правительства справедливо относиться к иностранным инвесторам. Включение положения о справедливом и равном обращении в инвестиционное соглашение дает инвестору некоторую степень уверенности в том, что его инвестиции не будут предметом произвола и административных капризов местных чиновников. Макроэкономическая значимость этого стандарта невелика, и при анализе он обычно рассматривается как важное, но не необходимое дополнение к двум другим стандартам.

Таким образом, существуют три основных стандарта обращения с иностранными инвестициями – национальный режим, режим наибольшего благоприятствования и режим справедливого и равного обращения. Наиболее развитой в инвестиционном отношении может считаться та страна, которая предоставляет иностранным инвесторам все три режима без или с минимальными исключениями. Если страна не может этого соблюдать, то важно обеспечить введение хотя бы национально режима для создания одинаковых конкурентных условий местным и иностранным инвесторам, что само по себе приведет к росту эффективности экономики. Сочетание национального режима с РНБ более важно, чем сочетание национального режима с режимом справедливого и равного отношения, поскольку РНБ сам по себе уже обеспечивает равенство в отношении всех иностранных инвесторов, позволяя участникам рынка самостоятельно, без государственных препятствий выбрать наиболее конкурентоспособного и эффективного из них.

Защита инвестиций. Законодательное определение стандартов отношения к иностранным инвестициям должно быть подкреплено механизмами защиты инвестиций.

@ ***Защита инвестиций (investment protection)*** – правила и практика охраны интересов иностранных инвесторов от действий правительства принимающей страны, которые могут нанести ущерб интересам иностранного инвестора.

Обычно инвесторы пытаются защититься от следующих трех типов мер, к которым правительство принимающей страны может прибегнуть:

- Экспроприация собственности и расторжение контрактов, которые могут привести к прекращению деятельности инвестора в принимающей стране или серьезно подорвать эффективность его операций.

- Дискриминационное налогообложение, произвольный отзыв инвестиционной лицензии, невыполнение обязательств по вопросам интеллектуальной собственности, затруднения с репатриацией прибыли, капитала и осуществлением международных платежей.

- Государственные меры, которые затрагивают иностранных инвесторов в большей степени, чем национальных инвесторов.

На практике одним из важных способов защиты инвестиций является механизм разрешения инвестиционных споров. Такой механизм должен позволить разрешить три основных вида споров:

- *Спор между инвесторами (investor-to-investor dispute)*. Решение инвестици-

онных споров между частными национальными и иностранными компаниями обычно происходит в национальном суде или арбитраже. Двусторонними соглашениями может быть также предусмотрено использование на добровольной основе услуг арбитража различных межгосударственных и международных негосударственных организаций, таких как Комиссия ООН по международному праву или Международная торгово-промышленная палата.

• *Спор между государствами (state-to-state dispute)*. Инвестиционный спор может быть поднят на межгосударственный уровень, если его предметом является неурегулированность двусторонних инвестиционных отношений между государствами. Такие споры решаются путем дипломатических переговоров.

• *Спор между инвестором и государством (investor-to-state dispute)*. Такие споры решаются обычно судами принимающей страны. Созданный под эгидой Мирового банка Международный центр по урегулированию инвестиционных споров может также использоваться в этом случае по соглашению сторон.

Содействие инвестициям. Законодательное закрепление стандартов, касающихся отношения к инвестициям, и эффективное функционирование механизмов их защиты практически во всех странах дополнены механизмом содействия инвестициям.

@ ***Содействие инвестициям (investment promotion)*** – меры государственной политики, направленные на привлечение иностранных инвесторов и защиту их прав.

По степени зрелости различают следующие три поколения политики содействия инвестициям:

• Первое поколение – простая либерализация режима прямых иностранных инвестиций, предусматривающая устранение или сокращение административных барьеров на пути таких инвестиций, улучшение правового и институционального климата для иностранных инвесторов и усовершенствование внутреннего рынка капитала. Практически все страны предприняли шаги в этом направлении, предполагая, что с либерализацией инвестиционного режима приток инвестиций должен возрасти. Действительно, простой либерализации зачастую оказывается достаточно для стран со стабильной экономикой, чтобы значительно увеличить приток инвестиций.

• Второе поколение – активная политика правительств по привлечению инвестиций. Обычно такая политика заключается в создании специальных государственных или полугосударственных агентств по привлечению инвестиций, которые на начало 2000-х гг. существовали почти в 160 странах. Эффективность функционирования агентств зависит от зрелости институциональной структуры страны в целом, в особенности от их взаимодействия с министерством финансов, а также от стабильности общей макроэкономической ситуации.

• Третье поколение – целенаправленная работа с потенциальными инвесторами. Такая политика используется и приносит успех в странах, где существуют кластерные отрасли, продукт которых важен для мирового рынка – такие как нефтедобыча и разработка других полезных ископаемых. Ее цель соединить ресурсные относительные преимущества стран с преимуществами использования иностранного финансирования и технологии для создания конкурентного в мировом масштабе сектора экономики.

Меры содействия инвестициям весьма разнообразны. Они включают как прямые, так и косвенные меры.

• *Предоставление информации и технической помощи*. Инвестиционная поли-

тика практически всех стран гарантирует получение иностранным инвестором необходимой информации об условиях бизнеса и создания иностранных предприятий в принимающей стране, предлагает помощь в осуществлении проектных исследований, технического и коммерческого обоснования инвестиций.

• *Прямая финансовая поддержка и фискальные льготы.* Финансовая поддержка иностранным инвестициям предоставляется преимущественно развитыми странами либо через прямые выплаты инвесторам, создающим предприятия в приоритетных отраслях или регионах, или их изъятия из-под определенных форм налогообложения, чаще всего на первом этапе создания предприятия.

• *Страхование инвестиций.* В большинстве развитых стран существуют национальные агентства по страхованию инвестиций, которые продают страховки от рисков экспроприации, войны, стихийных бедствий. Инвесторы из развитых стран, желающие вложить средства в развивающиеся страны, могут приобрести страховку в таких агентствах от рисков, типичных для развивающихся стран.

ОГРАНИЧЕНИЯ НА ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

Практически все страны, в той или иной форме, вводят ограничения на межстрановое движение капитала. В развитых странах ограничений значительно меньше, и чаще всего они носят косвенный характер и зачастую незаметны при анализе экономики на агрегированном уровне. В развивающихся странах система ограничений обычно весьма сложна, принимает в основном форму прямых запретов и количественных нормативов и легко видна даже при анализе агрегированных показателей.

@ Капитальный контроль (capital controls) – прямые или косвенные ограничения на межстрановое движение финансовых ресурсов, включенных в финансовый счет и счет движения капитала платежного баланса.

Существует много разновидностей возможных ограничений международного движения капитала, которые страны могут вводить. В целях макроэкономического анализа считается, что все их можно условно разделить на прямые и косвенные ограничения, основанные на рыночных механизмах. *Прямые ограничения* включают запреты, количественные ограничения и административные процедуры одобрения определенных типов межстранового движения капитала, которые могут основываться на правилах, но и быть совершенно дискреционными. *Косвенные ограничения* препятствуют межстрановому движению капитала путем увеличения издержек, которые инвесторы должны нести для того, чтобы осуществить инвестиции за рубежом.

С точки зрения *субъекта*, ограничения движения капитала могут вводиться как в отношении резидентов, так и нерезидентов; как на покупку, так и продажу активов или размещение финансовых ресурсов. Основных форм ограничений четыре: ограничения на покупку на внутреннем рынке нерезидентами; ограничения на продажу или выпуск на внутреннем рынке нерезидентами; ограничения на приобретение за рубежом резидентами; ограничения на продажу или выпуск за рубежом резидентами.

С точки зрения *объекта*, прямые ограничения, законодательно запрещающие или ограничивающие ту или иную форму межстранового движения капитала, могут принимать следующие формы:

• Ограничения на покупку и продажу ценных бумаг, обращающихся на рынке капитала (*capital market securities*), как на акции (*shares*) и другие титулы собственности, так и облигации (*bonds*) и другие титулы долга сроком действия более одного года.

• Ограничения на приобретение и продажу инструментов денежного рынка (*money market instruments*) – акций частных компаний, облигаций частных компаний и государства, а также депозитных сертификатов и других ценных бумаг сроком действия менее одного года;

• Ограничения на коллективные инвестиционные ценные бумаги (*collective investment securities*) – свидетельства (сертификаты или электронные записи) об участии в совместных фондах и инвестиционных трастах;

• Ограничения на финансовые деривативы и другие инструменты (*derivatives and other instruments*) – все другие финансовые инструменты, не перечисленные выше (опционы, фьючерсы, свопы и пр.)

• Ограничения на кредитные операции (*credit operation*) между резидентами и нерезидентами, которые могут принимать форму ограничений на предоставление коммерческих кредитов (связанных с финансированием международных торговых операций), финансовых кредитов (все другие кредиты), а также гарантий, поручительств и других форм финансовой поддержки.

• Ограничения на прямые инвестиции (*direct investments*) – как на прямые инвестиции из-за рубежа, так и на прямые инвестиции за рубеж, связанные с установлением длительного присутствия в капитале иностранной компании, а также на ликвидацию прямых инвестиций.

• Ограничения на сделки на рынке недвижимости (*real estate transactions*) во всех формах, не связанных с прямыми инвестициями – приобретение недвижимости за рубежом резидентами в личных целях, приобретение недвижимости внутри страны нерезидентами, продажа недвижимости внутри страны нерезидентами.

• Ограничения на личные сделки с капиталом (*personal capital transactions*) – ограничения на предоставление займов резидентами нерезидентам, получение подарков, наследства, даров и пожертвований, переводы финансовых средств за границу эмигрантами, перевод финансовых средств в страну иммигрантами, переводы выигрышей и призов.

• Ограничения на операции коммерческих банков (*provisions specific to commercial banks*). К ним относятся ограничения на получение иностранных кредитов, открытие и поддержание счетов за границей, предоставление финансовых и коммерческих кредитов нерезидентам, выдача кредитов внутри страны в иностранной валюте, приобретение местных ценных бумаг, деноминированных в иностранной валюте. К ограничениям на операции коммерческих банков также относятся различия в законодательном отношении к депозитам в иностранной валюте по сравнению с депозитами в местной валюте (разные резервные требования, разный уровень требований к ликвидности активов, разный уровень процента), различия в отношении к депозитам нерезидентов, инвестиционном регулировании и регулировании открытой валютной позиции резидентов и нерезидентов.

• Ограничения на институциональных инвесторов (*institutional investors*), прежде всего пенсионные фонды и страховые компании – ограничения на максимальное количество ценных бумаг, которое может быть выпущено нерезидентами, на максимальный размер инвестиционного портфеля, который может находиться за рубежом, на минимальный размер ин-

вестиционного портфеля, который должен быть внутри страны, требование о необходимости соответствия валютного состава активов валютному составу пассивов.

С точки зрения *объекта*, косвенные ограничения, препятствующие межстрановому движению капитала посредством искусственного увеличения возникающих издержек, могут выступать в следующих формах:

- Система двойного валютного курса – применение различного валютного курса к операциям по текущему и капитальному счету платежного баланса. Такая система позволяет отделить желаемые производительные потоки капитала, связанные, прежде всего, с расчетами по текущим операциям и прямым инвестициям, от нежелаемых спекулятивных потоков путем применения различного валютного курса. Обычно курс по желаемым потокам устанавливается на уровне рыночного либо даже ниже рыночного, тогда как по нежелаемым потокам – выше рыночного, что делает приобретение национальной валюты для спекулятивных операций значительно более дорогим, чем для других типов операций.

- Прямое дифференциальное налогообложение межстрановых инвестиций. Налоги могут устанавливаться либо на определенные виды межстрановых транзакций с капиталом, которые правительство считает необходимым ограничить, или на прибыль иностранных инвесторов внутри страны, или национальных инвесторов за рубежом, тем самым сокращая ее. В зависимости от целей политики ограничения движения капитала, дифференциальные налоги могут вводиться на операции с капиталом резидентов и нерезидентов, на движение различного типа активов или на активы с различным сроком действия.

- Косвенное налогообложение межстрановых инвестиций через введение обязательных норм резервирования для коммерческих банков, по которым не выплачивается процент. Как средство увеличения издержек банков, связанных с привлечением иностранного капитала, ЦБ может вводить требование об обязательном резервировании – поддержании банками на блокированных счетах в ЦБ депозитов из их собственных средств в национальной или иностранной валюте, равным по стоимости до 100% капитала, привлекаемого из-за рубежа. Тем самым ЦБ замораживает значительную часть капитала банков, и поскольку процент по блокированным депозитам не платится, увеличивает стоимость капитала для банков, что делает привлечение капитала из-за рубежа менее притягательным.

- Другие косвенные ограничения, накладываемые на движение капитала через банковскую систему. К их числу относятся многие меры пруденциального регулирования, которые приводят к ограничению свободного движения капитала – регулирование размеров чистой открытой позиции в иностранной валюте, асимметричное регулирование короткой и длинной позиции в иностранной валюте, различия в регулировании позиций резидентов и нерезидентов, требования к минимальному кредитному рейтингу кредиторов, у которых разрешено заимствовать средства в иностранной валюте.

Мотивы контроля движения капитала. Опыт многих развитых и развивающихся стран показывает, что основных причин, по которым власти решают ввести или поддерживать ограничения на движение капитала несколько:

- *Проблемы с платежным балансом*. Контроль за оттоком капитала обычно вводится во время финансового кризиса, чтобы предотвратить утечку краткосрочного капитала, успокоить финансо-

вые рынки и сохранить уровень внутренних сбережений в стране, которые впоследствии можно было бы использовать для инвестиций. Административные ограничения на отток капитала также дают возможность избежать, по крайней мере временно, давления на валютный курс в сторону его понижения, не повышать внутренние процентные ставки, продолжать финансировать дефицит бюджета через инфляционный налог. Напротив, контроль за притоком капитала, когда масштабы такого притока начинают составлять проблему для платежного баланса, позволяет избежать нежелательного роста валютного курса и потери конкурентоспособности экспорта.

• *Сохранение независимости макроэкономической политики*. Чем выше международная мобильность капитала, особенно в условиях плавающего валютного курса, тем ниже эффективность внутренней денежной политики. Поэтому снижение мобильности капитала за счет введения контроля за его межстрановым переливом может быть необходимо, когда правительство начинает активно участвовать в экономическом развитии через политику регулирования процентной ставки. Если власти придерживаются политики фиксированного валютного курса, то ограничения на движение капитала могут вводиться для устранения сильного давления на валютный курс в результате резких переливов краткосрочного капитала.

• *Защита незрелого внутреннего финансового рынка*. Целью введения ограничений на приток капитала нередко является стремление защитить слабые отрасли национальной экономики и ее низкоразвитую финансовую систему от иностранной конкуренции. Поскольку мобильность капитала подрывает эффективность методов прямого контроля и распределения кредита и контроля за уровнем процентных ставок, которые характерны для развивающихся стран, ограничения на движение капитала рассматриваются как возможность изолировать, хотя бы частично, внутренний финансовый рынок от иностранной конкуренции на время пока собственные косвенные инструменты денежной политики не развиты в достаточной степени.

• *Необходимость укрепления пруденциальности финансового сектора*. Использование иностранного капитала несет с собой специфические риски, которые не существуют при использовании национального капитала, такие как риски перевода платежей, риски дефолта нерезидента, страновые риски, риски, связанные с различиями между странами в системах учета. Поэтому контроль, приводящий к ограничению межстранового движения капитала, может использоваться как мера пруденциального контроля. Такой тип ограничения движения капитала может применяться в ограниченный промежуток времени в странах, где финансовая система серьезно реформируется. Однако ограничение движения капитала как пруденциальная мера не решает проблему контроля рисков, которые испытывают отдельные финансовые институты или которые несут с собой отдельные финансовые операции.

• *Контроль за степенью открытости экономики в целом*. Считается, что большие страны имеют больше возможностей для диверсификации источников инвестиций и поэтому могут не открывать свой счет движения капиталов в той степени, в какой это необходимо для малых стран. Более открытые экономики создают больше возможностей для обхода предпринимаемых мер за контролем движения капитала и более уязвимы для негативного внешнего воздействия. Поэтому меры по контролю за движением капитала в открытых экономиках могут быть более жесткими, чем в более закрытых странах.

Контроль за притоком или оттоком капитала обычно устанавливается в странах

в связи с необходимостью решения проблемы платежного баланса и макроэкономических проблем в целом. Обычно эти проблемы связаны с низким уровнем резервов по отношению к импорту, большим размером бюджетного дефицита, высоким уровнем реальных процентных ставок, ростом реального эффективного валютного курса. Необходимость контроля за притоком капитала также можно объяснить неразвитостью национальной банковской системы, низким уровнем ее пруденциального регулирования, существованием форвардных рынков в иностранной валюте, большим дифференциалом между национальными и международными процентными ставками.

Основные принципы, которые необходимо учитывать при введении контроля за движением капитала для достижения его максимальной эффективности для целей макроэкономической политики, заключаются в следующем. Обычно такой контроль более эффективен в периоды спокойного и размеренного экономического развития, а не в периоды кризисов и резких движений спекулятивных потоков капитала. Контроль за движением капитала наиболее эффективен, когда он составляет часть более широкого пакета мер стабилизационной макроэкономической политики, включающей меры по контролю за внутренним финансовым рынком в целом. Меры контроля за движением капитала наиболее эффективны в первые месяцы после их введения, по прошествии времени эффективность снижается. Система тотального контроля за движением всех типов капитала эффективнее системы частичного контроля за движением определенных типов капитала, которая обычно приводит к попыткам обойти ее путем переклассификации ограниченных или запрещенных типов потоков капитала в группу разрешенных. Контроль за движением капитала не может заменить собой другие меры макроэкономической политики, он может оттянуть, но не заменить собой макроэкономическую корректировку, если она требуется по фундаментальным экономическим причинам. Дерегулирование внутреннего финансового рынка обычно делает систему контроля за движением капитала менее эффективной. Косвенные меры контроля обычно предпочтительней по сравнению с прямыми мерами, поскольку приводят к меньшим искажениям в рыночном механизме.

Влияние контроля за движением капитала на денежную политику заключается в следующем. Такой контроль в короткий промежуток времени позволяет отделить установление внутренней процентной ставки от уровня процентной ставки, преобладающей в странах, являющихся основными партнерами данной страны по движению капитала. Тем самым создается возможность временно изолировать денежную политику от внешнего воздействия и использовать ее для достижения внутриэкономических целей, например через стимулирование инвестиций за счет поддержания искусственно низкой процентной ставки. При этом фискальная политика может быть направлена на исправление проблем в платежном балансе. Эффективность контроля за движением капитала возрастает, если существует надежная система принуждения коммерческих банков к выполнению мер по контролю, устанавливаемых ЦБ. Введение или либерализация контроля за движением капитала может привести к изменениям в трансмиссионном механизме денежной политики.

Влияние контроля за движением капитала на валютную политику заключается в следующем. В периоды спекулятивных атак введение временных мер контроля за движением капитала помогало снять ненужную нервозность с финансовых рынков и перевести международные переливы капитала в более спокойное русло. Попытки применения контроля за движением капитала как способа поддержа-

ния валютного курса, который явно завышен и требует корректировки по чисто фундаментальным макроэкономическим показателям, крайне опасны, поскольку могут усугубить проблему неправильного валютного курса и привести к его резкому и неконтролируемому падению. Опыт показывает, что такой контроль в большинстве случаев не обеспечивал достижение целей валютной политики в долгосрочной перспективе – особенно цели поддержания определенного уровня валютного курса. Хотя в краткосрочной перспективе с помощью контроля удавалось избежать нежелательных резких колебаний валютного курса, более того, появлялись возможности для некоторого маневра в сфере денежной политики при условии соответствия уровня валютного курса фундаментальным экономическим показателям.

Либерализация контроля за движением капитала. Значительная часть развитых стран перешла от политики контроля за межгосударственным движением капитала к политике его полной или частичной либерализации. Это стало отражением того, что издержки по осуществлению контроля значительно превосходили преимущества, получаемые странами на его основе. Кроме того, примерно одинаковый уровень экономического развития индустриальных стран, между которыми и осуществляется основной объем инвестиций, позволяет более эффективно использовать возможности межгосударственной координации, не подвергая отдельные страны чрезмерному риску. Большинство развивающихся стран продолжают использовать различные формы контроля за движением капитала. Особенно после финансовых кризисов в Азии, распространившихся от страны к стране по каналам движения капитала, многие из развивающихся стран относятся к идее либерализации капитального счета весьма скептично.

@ ***Либерализация счета движения капитала (capital account liberalization)*** – устранение прямых и косвенных ограничений на межстрановое движение частного и государственного капитала.

Либерализация счета движения капитала не эквивалентна увеличению мобильности капитала (*capital mobility*). Мобильность капитала может возрастать и без формального устранения ограничений на движение капитала – просто в силу их неэффективности и постепенной эрозии. Мобильность капитала может сократиться при неизменных или даже постепенно устраняемых ограничениях на движение капитала в связи с изменениями макроэкономической ситуации в стране, политики валютного курса или банковском регулировании.

Преимущества либерализации счета движения капитала связаны с улучшением международного распределения и использования ресурсов – при свободном движении капитала сбережения могут быть инвестированы там, где они приносят наибольшую прибыль. С иностранным капиталом, особенно прямыми зарубежными инвестициями, обычно в страну приходят новые технологии. Движение капитала увеличивает эффективность национальной финансовой системы, создавая через конкуренцию побудительные мотивы к быстрейшим реформам и развитию новых финансовых технологий. Межстрановые переливы капитала, усиливающиеся в результате либерализации счета движения капитала, побуждают инвесторов лучше управлять рисками, принимать решения с учетом иностранной конкуренции. Возможность беспрепятственного заимствования за рубежом позволяет нивелировать нехватку национального капитала в моменты финансовых кризисов. Благодаря притоку капитала происходит диверсификация источников инвестиций и увеличиваются их масштабы. Наконец, ликвидация контроля за движением ка-

питала устраняет необходимость в бюрократическом аппарате, который осуществляет этот контроль, а также уменьшает коррупцию, неизбежно возникающую при существовании административных ограничений.

Либерализация счета движения капитала также связана со многими рисками. Либерализация движения капитала, особенно краткосрочного спекулятивного капитала, может увеличить риск распространения финансовых кризисов между странами. Существенные по масштабам объемы притока капитала позволяют финансировать дополнительное потребление, которое происходит в основном за счет роста импорта. Сопутствующее расширение внутреннего банковского кредита означает, что и у потребителей и у финансовых институтов возникают дополнительные риски, которые могут привести к финансовому кризису в случае резкого сокращения прилива капитала. Такое сокращение может произойти как по объективным обстоятельствам – ухудшения экономического положения страны, так и из-за неполноты информации, которой располагают инвесторы.

Коммерческие банки, особенно если механизмы их регулирования недостаточно хорошо отлажены, склонны принимать на себя дополнительные, и зачастую, излишние риски в периоды, когда стоимость источников капитала, поступающего из-за рубежа, особенно низка. Риски, связанные с либерализацией счета движения капитала, проистекают из всех рисков, связанных с операциями в иностранной валюте (изменений валютного курса, несовпадения коротких и длинных открытых валютных позиций, несоответствия валютной деноминации резервов валютной деноминации долга и пр.), с межгосударственными операциями (дефолтом суверенного государства, непереводимостью платежей, различиями в системе банковского надзора и регулирования и пр.), а также возможности межстранового распространения кризисов (бегством спекулятивного капитала первоначально из страны со слабой экономикой, а затем распространившися на соседние страны, где экономика была значительно крепче, что в итоге и привело к распространению кризиса).

Помимо этих общих рисков либерализация движения определенных типов капитала связана со специфическими рисками. Например, открытие национального рынка ценных бумаг для иностранных инвесторов может повлечь за собой неожиданные и крупномасштабные изменения в направлении капитальных потоков. Разрешение национальным инвесторам приобретать иностранные ценные бумаги подвергает их рыночному риску (изменение валютного курса, процентной ставки и цены), кредитному риску и риску ликвидности. Либерализация межстрановых операций с финансовыми деривативами порождает риски в связи с возможностью изменения цены на первичные активы, что обычно приводит в значительно большему изменению цены. Либерализация финансовых и коммерческих кредитов ведет к риску дефолта иностранных заемщиков, которые находятся вне досягаемости национального законодательства. Наконец, либерализация прямых инвестиций и возможностей приобретения недвижимости иностранцами увеличивает риски, связанные со спекулятивным ростом цен на рынках недвижимости и невозможностью репатриировать капитал или прибыль.

В силу значительности и непредсказуемости рисков, связанных с либерализацией счета движения капитала, необходимо соблюдать некоторые базовые принципы либерализации движения капитала, проверенные мировой практикой (табл. 26.2).

- Либерализацию счета движения капитала желательно производить в условиях стабильной макроэкономической

Таблица 26.2. Последовательность либерализации счета движения капитала

1. Анализ исходных условий для либерализации

a. Анализ существующего режима движения финансовых средств по счету движения капитала, имеющихся ограничений и степени их эффективности.
b. Анализ проводимой макроэкономической политики, в особенности факторов, влияющих на стабильность финансового сектора и источников потенциальных шоков.
c. Анализ уровня институционального развития финансовых и нефинансовых институтов, степени их готовности к более интенсивным потокам капитала.
d. Анализ глубины и совершенства финансового рынка, адекватности степени его государственного регулирования.
e. Анализ соответствия пруденциальных, расчетных, учетных и иных стандартов, относящихся к финансовому сектору, принятым кодексам наилучшей практики.

2. Последовательность либерализация отдельных потоков капитала

a. Разрешение потоков капитала, которые несут низкий уровень риска для стабильности:
   i. притока прямых и других долгосрочных инвестиций;
   ii. притока и оттока капитала, не связанного с образованием частного или государственного долга;
   iii. притока и оттока краткосрочного капитала, ограниченного определенной величиной;
   iv. отмена законодательных ограничений на потоки капитала, которые можно легко обойти на практике;

b. Разрешение потоков капитала, которые несут существенный риск для стабильности:
   i. притока и оттока прямых инвестиций во все сектора, кроме секторов, связанных с национальной безопасностью;
   ii. оттока других долгосрочных инвестиций;
   iii. притока портфельных и других краткосрочных инвестиций, не создающих долга;
   iv. получения и предоставления торговых и финансовых кредитов в иностранной валюте, не превышающих определенных размеров;
   v. сокращение ограничений на международные операции с инструментами денежного рынка;

c. Разрешение всех потоков капитала:
   i. оттока портфельных и других краткосрочных инвестиций;
   ii. получения и предоставления торговых и финансовых кредитов в иностранной валюте любых размеров;
   iii. осуществление контроля капитала только через пруденциальные нормы, такие как ограничения на максимальный уровень экспозиции в иностранной валюте.

3. Оценка результатов либерализации на каждом этапе

a. Оценка существующей и возникающей уязвимости национальной экономики на каждом этапе либерализации движения капитала.
b. Оценка соответствия существующего правового режима иностранных инвестиций новым реальностям, возникшим в результате их либерализации.
c. Оценка соответствия национальной макроэкономической политики политике стран – основных партнеров по свободному движению капитала.

ситуации – устойчивых темпов роста в течение последних лет, переносимого бюджетного дефицита, неинфляционной денежной политики и, самое главное, стабильного валютного курса, который отражает фундаментальные макроэкономические показатели.

- Реформа и укрепление финансового сектора, особенно системы банковского надзора и пруденциального регулирования, должно быть в целом закончено к моменту начала либерализации счета движения капитала. Особое значение имеет развитость инструментов косвенного регулирования денежной политики через операции на вторичном рынке и механизмов управления государственным долгом.

- Темпы либерализации счета движения капитала должна быть соизмерима со способностью экономики абсорбировать дополнительные притоки капитала из-за рубежа. Особенно такие потоки влияют на композицию долговых портфелей нефинансовых корпораций и балансы банков, что выражается в ухудшении коэффициентов отношения долга к капиталу и росту экспозиции к иностранной валюте.

- Реформы, связанные с либерализацией движения капитала, должны принимать во внимание обязательства страны по двусторонним, региональным и многосторонним инвестиционным соглашениям, а также глубину и эффективность существующих мер контроля за движением капитала. Во многих странах в силу существования развитой системы двусторонних инвестиционных соглашений и неэффективности применяемых форм контроля с помощью либерализации движения капитала можно просто закрепить сложившееся фактическое положение, не требуя принятия сколько-нибудь существенных практических мер.

- Транспарентность важна как принцип и как применяемая практика при либерализации счета движения капитала. Правительство при принятии решений должно ясно определить свои намерения и цели реформы, тогда как частный сектор должен четко соблюдать правила финансовой и иной отчетности, следовать принятым нормам бухгалтерского учета и публиковать соответствующую информацию в полном объеме и своевременно.

Как свидетельствует мировой опыт, нет единого мнения относительно времени на осуществление затрат либерализации счета движения капитала. Страны, финансовая система и система пруденциального надзора которых считалась достаточно устойчивой до начала либерализации счета, провели ее в течение нескольких месяцев (Великобритания, Новая Зеландия). Другие страны (Япония и Франция) избрали политику постепенной либерализации и растянули ее на несколько лет (учебник «Прикладная макроэкономика». Пример 8.4. С. 363). Небольшие открытые страны, проводящие сбалансированную макроэкономическую политику, обычно испытывают меньшие трудности, связанные с либерализацией движения капитала, чем страны большие, особенно не готовые к быстрым реформам финансового сектора.

РЕЗЮМЕ

1. Международные инвестиции составляют часть счета операций с капиталом и финансового счета в платежном балансе. Они регулируются национальным законодательством, международными и многосторонними соглашениями, двусторонними инвестиционными соглашениями, а также нормами мягкого пра-

ва – всевозможными необязательными стандартами и кодексами лучшей практики, применимой к инвестициям. Общепринятого определения инвестиций не существует. На практике используется либо широкое, либо узкое определение. При широком определении под инвестициями понимаются любые активы, как пересекающие границу, так и уже находящиеся в стране. При узком определении под инвестициями понимается только определенный вид инвестиций, чаще всего прямые зарубежные инвестиции, определение которых обычно требует, чтобы инвестор имел контроль над предприятием. Анализ инвестиционного режима может выполняться в следующей последовательности: описание новейших тенденций в области иностранных инвестиций; правила допуска иностранных инвестиций и создания предприятий с иностранными инвестициями; стандарты отношения к инвестициям; специальные правила отношения к прямым инвестициям; механизмы зашиты и стимулирования прямых инвестиций; описание инвестиционных возможностей в ключевых отраслях.

2. Возможные режимы доступа иностранных инвестиций включают государственное право отбора инвестиций; выборочную либерализацию; предоставление национального режима на условиях взаимности; национальный режим с негативным списком исключений. Существуют три основных стандарта обращения с иностранными инвестициями – национальный режим (равенство в правовом отношении национальных и иностранных предприятий), режим наибольшего благоприятствования (страна, принимающая иностранные инвестиции, должна предоставить другой стране инвестиционный режим, не менее благоприятный, чем она предоставляет любой третьей стране) и справедливое и равное обращение (разрешение инвестиционных проблем на основе законов и правил, но с учетом принципа равенства и справедливости). Защита инвестиций – это правила и практика охраны интересов иностранных инвесторов от действий правительства принимающей страны, которые могут нанести ущерб инвестору. Механизм разрешения инвестиционных споров должен позволять разрешать споры между инвесторами, между государствами, между инвестором и государством. Основные меры содействия инвестициям включают предоставление информации и технической помощи, прямую финансовую поддержку и фискальные льготы и страхование инвестиций.

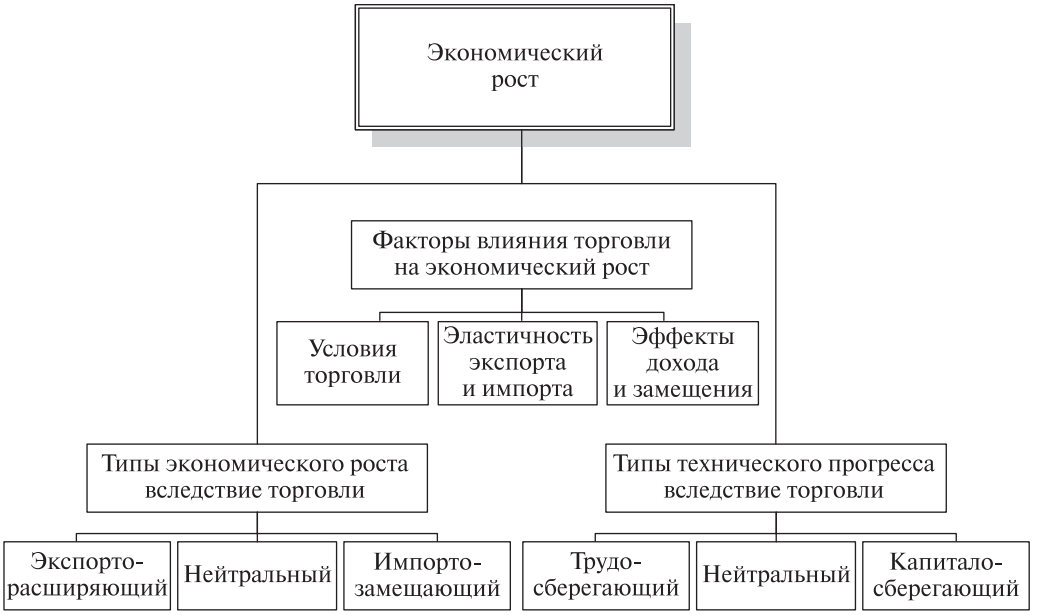
3. Практически все страны в той или иной степени ограничивают движение капитала с помощью мер контроля – ограничений на межстрановое движение финансовых ресурсов, включенных в финансовый счет и счет движения капитала платежного баланса. Ограничения могут налагаться как на резидентов, так и нерезидентов; как на покупку, так и продажу активов или размещение финансовых ресурсов, могут быть прямыми, законодательно запрещающими или ограничивающими ту или иную форму межстранового движения капитала, и косвенными, ограничивающими межстрановое движение капитала путем искусственного увеличения возникающих издержек. Контроль за движением капитала обычно осуществляется по следующим причинам: из-за наличия проблем с платежным балансом, для защиты незрелого внутреннего финансового рынка от иностранной конкуренции, с целью укрепления пруденциального надзора за финансовым сектором, для контроля за степенью открытости экономики в целом. Контроль за движением капитала оказывает влияние на денежную и валютную политику и должен быть скоординирован с мерами макроэкономической политики в целом. Либерализация капитального счета, устранение прямых и косвенных ограни-

чений на межстрановое движение частного и государственного капитала, имеет преимущества (улучшение международного распределения ресурсов), но и связано со многими рисками (распространение финансовых кризисов между странами). Поэтому последовательность либерализации должна быть четко продумана и скоординирована с другими мерами макроэкономической политики. Наиболее часто применяется либерализация в три этапа: либерализация притока долгосрочных инвестиций, либерализация притока краткосрочных инвестиций и оттока долгосрочных инвестиций, либерализация оттока краткосрочных инвестиций.

Глава 27

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

План-схема



КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Доходные условия торговли
Единичная эластичность спроса
Импортозамещающий рост
Капиталосберегающий технический прогресс
Нейтральный рост торговли
Нейтральный технический прогресс
Неэластичный спрос
Трудосберегающий технический прогресс
Условия торговли
Факторные условия торговли
Экспорторасширяющий рост
Эластичность импорта
Эластичность экспорта
Эластичный спрос

Теория международной торговли позволяет изучать не только направления и объемы торговли, но и то влияние, которое она оказывает на экономический рост и распределение доходов между странами. Это воздействие осуществляется через условия торговли, эластичность спроса на экспорт и предложения импорта, а также относительный размер возникающих при этом эффектов дохода и замещения. В результате развития торговли экономический рост может быть нейтральным, экспорторасширяющим или импортозамещающим. Обмен результатами технологического прогресса на основе торговли также оказывает влияние на экономический рост в форме нейтрального, капиталосберегающего или трудосберегающего технологического прогресса. Развитие международной торговли воздействует на экономический рост через эффекты перераспределения доходов и более эффективного распределения ограниченных ресурсов.

УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ

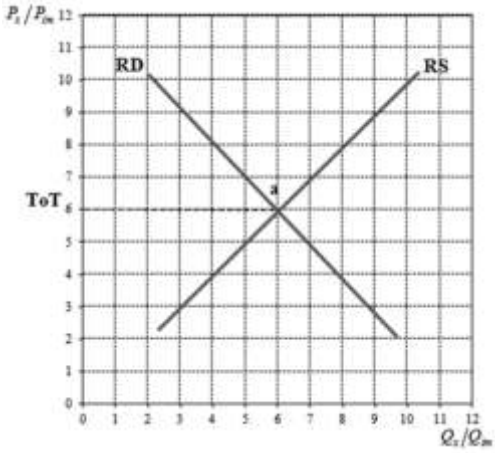
Международная торговля на основе сравнительных преимуществ ведет к изменению относительных цен и, как следствие, условий торговли. Взаимозависимость, основанная на изменении относительных цен, выражается через понятие условий торговли.

@ ***Условия торговли (terms of trade)*** – соотношение экспортных и импортных цен определенного товара, страны в целом или 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 обозначить P_X и P_M – индекс экспортных и импортных цен соответственно, Q_X и G_M – количественный объем экспорта и импорта, а RD и RS – относительный спрос на импортные товары и относительное предложение товаров на экспорт, то условия торговли графически можно представить следующим образом (рис. 27.1).

Рис. 27.1. Условия торговли



Распоряжение кривой относительного предложения товаров на экспорт свидетельствует, что при росте относительной цены экспортных товаров объем экспорта по сравнению с 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/Pi_m), возникающая на пересечении кривых относительного спроса на импорт и относительного предложения товаров на экспорт

в точке *a* при их относительном количестве (Q_x/Qi_m), представляет собой условия торговли (ToT).

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. $ToT = 100$ означает равенство совокупных 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 вследствие изменения относительных цен, 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 падает.

Воздействие роста условий торговли на экономику страны сопоставимо с ростом производительности труда или капитала. Например, если экспорт или импорт страны составляет примерно половину ее ВВП, то улучшение условий торговли на 2% имеет последствия аналогично росту производительности на 1%.

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.

$$ToT_c = \frac{P_x}{P_{im}}.$$

- *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.

$$ToT_i = \frac{P_x}{P_m} Q_x.$$

- *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_m).

$$ToT_f = \frac{P_x}{P_{im}} \frac{Q_x}{Q_{im}}.$$

Может произойти улучшение условий торговли, если экспортные цены растут при неизменных импортных ценах, импортные цены падают при неизменных экспортных ценах, экспортные цены растут быстрее роста импортных цен и импортные цены падают быстрее падения экспортных цен. Условия торговли, отражая желание 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, в году $t + 1$ индекс экспортных цен составил 109,7 по сравнению с годом t, который принят за 100, т.е. совокупная стоимость экспорта увеличилась на 9,7%. В том же период индекс импортных цен составил 106,6, т.е. импортные цены возросли только на 6,6%. Тем самым условия торговли составили $109{,}7/106{,}6 \times 100 = 102{,}9$. Это означает, что каждая единица экспорта в году $t + 1$ обменивалась на 2,9% больше импортных товаров, чем в базовом году t.

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 позволяет дать всесторонний анализ международной торговли. Кривые относительного спроса на импорт и относительного предложения экспорта должны рассматриваться отдельно и в контексте положения в экономике в целом. Относительный спрос на импорт характеризуется понятием эластичности.

@ ***Эластичность (elasticity)*** – коэффициент, показывающий изменение функции при изменении ее параметров. Например, изменение величины спроса на товар вследствие изменения его цены. Эластичность – это коэффициент, вычисленный как частное от деления процентного изменения одной переменной на процентное изменение другой переменной.

При этом результат обычно берется по модулю и выражается как положительная величина. Возможны три варианта:

- *Эластичный спрос (elastic demand)* – если процентное изменение величины спроса больше, чем процентное изменение цены. Скажем, цена товара упала на 10%. В результате спрос на него возрос на 20%. Эластичность равна $\left|\frac{20\%}{-10\%}\right| = 2$, больше 1, значит, спрос эластичный.

- *Неэластичный спрос (non-elastic demand)* – если процентное изменение величины спроса меньше, чем процентное изменение цены. Скажем, цена товара выросла на 20%. Но в результате спрос упал только на 10%. Эластичность спроса на этот товар по цене равна $\left|\frac{-10\%}{20\%}\right| = 0{,}5$, меньше 1, значит, спрос неэластичный.

- *Единичная эластичность спроса (unitary elastic demand)* – если процентное изменение величины спроса на товар равно процентному изменению цены.

В международной экономике различают эластичность по цене функций спроса на импорт и предложения экспорта. Допустим, что в формуле условий торговли $ToT = \frac{P_x}{P_{im}} \frac{Q_x}{Q_{im}}$, множитель $\frac{Q_x}{Q_{im}} = 1$. Тогда изменение условий торговли представляет собой просто изменение относительных цен экспорта и импорта $\Delta ToT = \frac{\Delta P_x}{\Delta P_{im}}$.

@ ***Эластичность импорта (import elasticity)*** – изменение спроса на импорт, вытекающее из изменения условий торговли.

$$\varepsilon_{im} = \frac{\Delta IM}{\Delta P_x / \Delta P_{im}}.$$

Обычно эластичность спроса на импорт ε_{im} измеряется как отношение процентного изменения объемов импорта к процентному изменению условий торговли. Коэффициент эластичности всегда будет больше нуля. Если $\varepsilon_{im} > 1$, то это значит, что улучшение условий торговли на 1% привело к росту спроса на импорт более чем на 1%. В этом случае спрос на импорт называется эластичным. Если $\varepsilon_{im} < 1$, это значит, что улучшение условий торговли на 1% привело к росту спроса на импорт менее чем на 1%. В этом случае спрос на импорт называется неэластичным.

Изменение спроса на импорт отразит следующее равенство: $\Delta IM = \varepsilon_{im} \frac{\Delta P_x}{\Delta P_{im}}$. Следовательно, улучшение условий торговли ведет к увеличению спроса на импорт, если спрос на него эластичен, и к сокращению спроса на импорт, если спрос на него неэластичен.

Однако возможности импорта страны ограничиваются объемами ее экспорта – экспортом зарабатываются деньги на покупку импортных товаров. Возникает вопрос: как влияет эластичность импорта на объем экспорта? Если импортный спрос эластичный, то при росте цены импорта на 1% спрос сократится более чем на 1%. Следовательно, расходы на импорт (возросшая цена, умноженная на значительно более сократившееся количество) снизятся. Из-за снижения расходов на импорт стране не нужно поддерживать прежние объемы экспорта для оплаты этого импорта. Следовательно, объем ее экспорта сократится. Тем самым при эластичном спросе на импорт и росте его цены объем экспорта должен уменьшиться, несмотря на его подорожание.

Если спрос на импорт неэластичен по цене, то возникает обратная ситуация. При росте цены импорта на 1% объем импорта сокращается менее чем на 1%. В результате расходы на импорт (возросшая цена, умноженная на менее сократившееся количество) увеличатся. Для оплаты этих расходов на импорт страна вынуждена увеличить объем экспорта. Следовательно, при неэластичном спросе на импорт и росте его цены объем экспорта должен увеличиваться.

@ ***Эластичность экспорта (export elasticity)*** – изменение предложения товаров на экспорт, вытекающее из изменения условий торговли.

$$\varepsilon_x = \frac{\Delta X}{\Delta P_x / \Delta P_{im}}.$$

Предложение товаров на экспорт составит $\Delta X = \varepsilon_x \frac{\Delta P_x}{\Delta P_{im}}$. Следовательно, улучшение условий торговли приведет к увеличению предложения товаров на экспорт, если спрос на экспорт эластичен, и приведет к сокращению предложения экспорта, если спрос на экспорт неэластичен. Это значит, что $\varepsilon_{im} - 1 = \varepsilon_x$.

Как видно, эластичность спроса на импорт и эластичность предложения товара на экспорт тесно связаны между собой. Если эластичность спроса на импорт равна единице, то эластичность предложения

Пример 27.1. Неэластичность импорта

С проблемой неэластичности импорта сталкиваются многие развивающиеся страны. Их основным направлением торговли был экспорт в развитые страны первичного сырья в обмен на продовольствие и оборудование. Поскольку сырье необходимо для поддержания любого производства, импортный спрос на него в развитых странах был очень неэластичным. Кроме того, экспорт сырья развивающимися странами также является неэластичным, поскольку зависит от капитальных затрат на его разведку, разработку, доставку и пр., уже понесенных в прошлом. В результате низкой эластичности резкие изменения в ценах (условиях торговли) приводили к незначительным изменениям в объемах. Развитие ресурсосберегающей технологии и создание искусственных субститутов натурального сырья привели к постоянному падению импортного спроса развитых стран. В результате цены на экспортируемое развивающимися странами сырье снижались, ухудшая их условия торговли, однако их потребность в промышленных товарах из развитых стран постоянно росла. Низкая эластичность не позволяла быстро перестроить производство в развивающихся странах в ответ на изменения цен на их экспорт.

Стремясь преодолеть ухудшение своего экономического положения, некоторые развивающиеся страны пошли по пути импортозамещения, перебросив часть своих ресурсов в отрасли, конкурирующие с импортом из развитых стран. Кроме того, в 1964 г. ими была сформулирована концепция нового международного экономического порядка, одна из главных идей которой заключалась в поддержании цен на группу сырьевых товаров развивающихся стран по отношению к промышленным товарам, импортируемым ими из развитых стран. Еще одним шагом стало сначала одностороннее, а потом и в рамках многосторонних товарных соглашений поддержание развивающимися странами цен на свои товары за счет ограничения производства и экспорта. Известны многочисленные примеры квот, устанавливаемых странами ОПЕК на производство и экспорт нефти. Бразилия законодательно запрещала вывозить кофе, а Куба даже сжигала часть своего сахарного тростника. Все это делалось для снижения предложения и поддержания цен на главные экспортные товары.

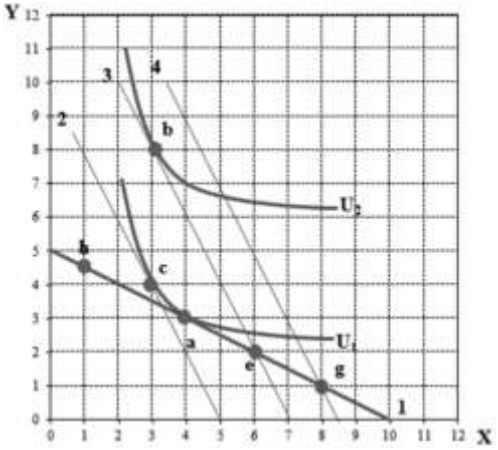
товаров на экспорт равна нулю. Высокая эластичность обычно свидетельствует о существовании в той или иной области развитого рыночного механизма, позволяющего производителям быстро реагировать на изменения цен (*пример 27.1*).

ЭФФЕКТЫ ДОХОДА И ЗАМЕЩЕНИЯ

Любое изменение условий торговли приводит к движению экспортных или импортных цен. В результате доходы торгующей страны либо увеличиваются при улучшении условий торговли, либо сокращаются при ухудшении условий торговли. Изменение уровня доходов, в свою очередь, непосредственно сказывается на уровне спроса, в том числе и на импортные товары.

Предположим, что производство страной товаров X и Y показывает точка e, а потребление – кривая безразличия U_1 в точке a, так как она экспортирует две единицы товара X в обмен на единицу товара Y. Относительная цена двух товаров

Рис. 27.2. Экономические эффекты изменения условий торговли



показана наклоном линии 1 (рис. 27.2). Когда происходит снижение цены на импортный товар *Y* при неименной цене товара *X*, условия торговли страны улучшаются и могут быть показаны линиями 2 или 3, которые параллельны. Спрос на импортный товар возрастает, его производство остается прежним, а потребление перемещается в точку *b* на более высокой кривой безразличия U_2.

Движение спроса от *a* к *b* может быть разбито на две части:

ac – эффект замещения (*substitution effect*), когда спрос перемещается вверх по прежней кривой безразличия U_1, показывая, что потребители готовы заместить местный товар подешевевшим импортным товаром;

ac – эффект дохода (*income effect*), возникающий в силу увеличения реальных доходов потребителей, которые за тот же номинальный доход могут купить больше товара *Y*. В результате точка потребления переходит на более высоко расположенную кривую безразличия, показывая, в какой степени рост реальных доходов отразился на увеличении спроса на оба товара – спрос на товар *Y* точно увеличится, а на товар *X* может сократиться, увеличиться или остаться неизменным (так как представлено на рисунке 27.2).

Эффект дохода находится под сильным влиянием как размеров торговли, так и цен, по которым она осуществляется. Если допустить, что производство находится в точке *g*, а не в точке *e*, т.е. размер импорта товара *Y* в два раза больше, чем изначально, то при снижении цены товара *Y* линия условий торговли 4 пройдет еще выше, и новая кривая безразличия окажется еще выше, что будет означать большее увеличение реального дохода.

Если цена на импортный товар растет, то сокращение спроса на импорт можно объяснить тремя причинами: эффектом замещения в потреблении – по возросшим ценам потребители будут покупать меньше импортных товаров, обходясь местными; эффектом дохода – рост цен на импорт сократит реальные доходы потребителей и спрос на импортные товары; эффектом производства – сокращение возможностей импортировать по возросшим ценам приведет к переливу средств в местное производство импортозамещающих товаров.

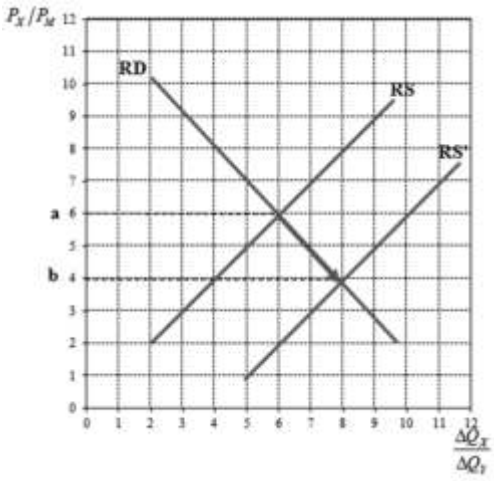
Если спрос на импорт эластичный, то рост импортных цен, скажем, на 10% должен привести к большему падению импортного спроса – пусть на 15%. Стоимость единицы импорта стала выше, но стоимость импорта в целом (цена единицы, умноженная на их количество) – меньше, поскольку он сократился в большей степени, 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 для финансирования закупки по импорту.

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 рубеж 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, экспорторасширяющим или импортозамещающим. Воздействие роста на международную торговлю определяется тем, какие факторы производства возрастают – импортозамещающие или экспорторасширяющие.

Представим, что страны *A* и *B*, как и прежде, производят только два товара – товар *X* и товар *Y* (рис. 27.3). Отложим по горизонтальной оси прирост относительного количества товара X, т.е. $\frac{\Delta Q_X}{\Delta Q_Y}$, а по вертикальной – его относительную цену (P_X/P_Y).

Рис. 27.3. Экспорторасширяющий рост



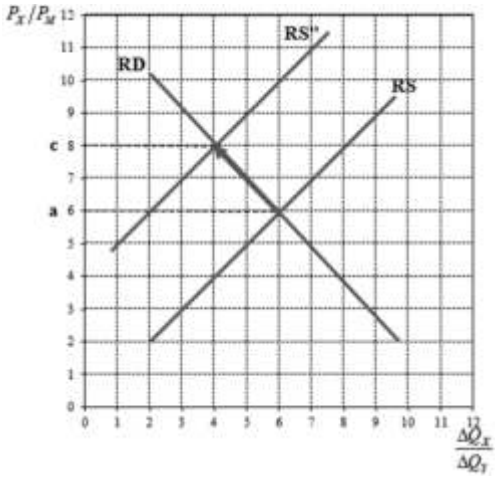
Пусть в первой стране резко увеличивается производство экспортного товара *X*, т.е. растет его предложение, и в результате относительное производство товара *Y* сокращается. Кривая относительного предложения передвигается от *RS* к *RS′*. Относительная цена товара *X* падает с *a* до *b*, как показано на рисунке 27.3. Цены экспорта падают, а импорта – растут. Это означает, что условия торговли страны *A* ухудшились, а *B* – улучшились. Важным является не то, в какой стране начался рост, а то, производство какого товара увеличивается. Если бы производство товара *X* увеличилось в стране *B*, а не в стране *A*, воздействие этой тенденции на кривую относительного предложения было бы таким же.

@ ***Экспорторасширяющий рост (export-biased growth)*** – расширение производства товара, который страна экспортирует, ведущее к ухудшению условий торговли страны в пользу ее торговых партнеров.

Экспорторасширяющий рост определяется увеличением производства товаров экспорта в каждой из стран – в данном случае товара *X* в стране *A* и товара *Y* в стране *B*. 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 экспорторасширяющий рост приводит к ухудшению условий торговли данной страны и их улучшению в странах – торговых партнерах.

Вместе с тем, если в любой из стран увеличится производство импортируемого товара *Y* или *X*, то кривая относительного предложения сдвинется влево от *RS* к *RS″*. В результате относительная цена товара *X* возрастет с *a* до *c* на рисун-

Рис. 27.4. Импортозамещающий рост



ке 27.4, что означает улучшение условий торговли для страны *A* и их ухудшение для страны *B*.

@ ***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 *Y* в первой стране и товара *X* 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.

Ответ на вопрос, насколько выгоден для данной страны экономический рост в странах – ее торговых партнерах, зависит от того, какого типа – экспорторасширяющий или импортозамещающий – рост имеет место. Взаимозависимость можно представить следующим образом (табл. 27.1).

Таблица 27.1. Рост и условия торговли

Тип роста	В стране	В остальном мире
Экспорто-расширяющий	Ухудшает ее условия торговли	Улучшает условия торговли других стран
Импортоза-мещающий	Улучшает ее условия торговли	Ухудшает условия торговли других стран

Как видно, 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 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 почти невероятный случай, при котором рост всех факторов во всех странах происходит в одинаковом темпе, тогда 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 могут сделать выбор между экспорторасширяющей 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 экспорторасширяющий 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 экспорторасширяющий тип роста (*пример 27.2*).

Пример 27.2. Проблема разоряющего роста

Американский экономист 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 отрицательно скажется на их условиях торговли[1]. Он поднял проблему так называемого разоряющего роста (*immisering growth*).

Поскольку развивающиеся страны являются экспортерами в основном сырья, то их рост зависит от увеличения добычи и экспорта сырья. Развитые же страны пойдут по пути разработки синтетических заменителей естественного сырья. Стало быть, рост в развитых странах будет импортозамещающим, а в развивающихся – экспорторасширяющим. Некоторые экономисты утверждали, что последствия такого экспорторасширяющего 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 экспорторасширяющий 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. К этому привела не столько политика правительства, сколько экономическое поведение 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. В результате резкого расширения производства и экспорта кофе потребление в Бразилии сократилось. Однако такая теоретически вполне возможная ситуация возникает только в случае экстремальной модели увеличения предложения, в которой гипертрофированный экспорторасширяющий рост сталкивается с резким падением условий торговли. Это падение должно быть настолько велико, чтобы перекрыть все положительные эффекты от экономического роста, что крайне маловероятно.

---

[1] *Bhagwati J.* 1958. Immiserizing Growth: A Geometrical Note // *Review of Economic Studies* 25, 1958 (June). P. 201–205 / Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. – М.: ГУ ВШЭ. 2006. С. 410–414. В открытом доступе на www.seinstitute.ru/Veh6.htm.

ЭФФЕКТ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ

Изменение масштабов международного спроса происходит главным образом в результате перераспределения доходов между странами. Такое перераспределение связано с изменениями условий торговли – страна, условия торговли которой улучшаются, получает дополнительный доход при неизменном уровне реального ВВП; страна, условия торговли которой ухудшаются, теряет часть дохода при том же уровне ВВП. Система национальных счетов включает специальный показатель – валовой внутренний доход (*gross domestic income, GDI*), который представляет собой ВВП, скорректированный на изменение условий торговли. По сути, поскольку ВВП это сумма инвестиций, потребления и разности между экспортом и импортом (чистым экспортом), изменения условий торговли оказывают прямое воздействие на величину чистого экспорта. В результате один и тот же объем реального ВВП, произведенный в стране за год, может генерировать разный уровень дохода для страны в зависимости от изменения ее условий торговли.

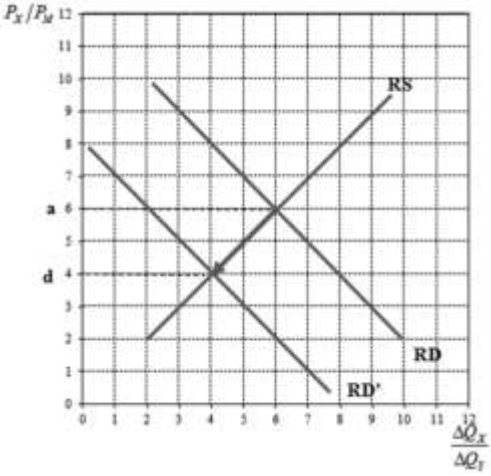
Кроме условий торговли, к перераспределению доходов между странами ведут такие международные операции, как оказание прямой финансовой помощи зарубежным странам и выплата послевоенных репараций побежденной страной стране-победительнице. С известными ограничениями перераспределением доходов может считаться и предоставление межгосударственных займов. До тех пор пока не наступило время погашения займов, суммы средств, переданные одной страной другой в качестве займа, несут на себе все черты перераспределения доходов.

Перераспределение доходов оказывает прямое воздействие на экономический рост как в стране-доноре, так и стране-получателе. В результате перераспределения доходов из страны *A* в страну *B* доходы страны *A* сокращаются, и она вынуждена сокращать расходы. Доходы страны *B* растут, и она может позволить себе увеличить расходы. Размер расходов определяет уровень спроса. Таким образом, перераспределение доходов затрагивает только сторону спроса.

При этом кривая относительного мирового спроса графически может сдвинуться или же остаться на месте. Если страна *B*, получившая дополнительные средства от страны *A*, израсходует их на товар *X* и товар *Y* и в той же пропорции, в какой первая страна сократила свои расходы на эти товары, то 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 страна *A* склонна тратить относительно больше на товар *X*, чем страна *B* (рис. 27.5). В результате перераспределения доходов

Рис. 27.5. Перераспределение доходов и условия торговли



от страны *A* в страну *B* произойдет сдвиг кривой относительного спроса влево от *RD* к *RD′*. Это приведет к падению относительной цены товара *X* с *a* до *d*, что ухудшит условия торговли для страны *A*, поскольку она является экспортером товара *X*, и улучшит их для страны *B*.

@ ***Влияние перераспределения доходов на условия торговли*** – если страна-донор имеет более высокую предельную склонность к расходам на свой экспортный товар, чем страна-получатель, то перераспределение доходов ухудшит условия торговли страны-донора; если же страна-донор имеет более низкую предельную склонность к расходам на свой экспортный товар, чем страна-получатель, то перераспределение доходов улучшит условия торговли страны-донора.

Данное правило не является абсолютным. Возможна и противоположная ситуация. Если страна *A* склонна тратить относительно меньше на товар своего экспорта (товар *X*), то при передаче доходов из страны *A* в страну *B* кривая относительного спроса сдвинется вправо и улучшит условия торговли страны *A*. И негативный эффект для страны *A* от передачи части дохода в страну *B*, и позитивный эффект для страны *B* от получения этой части дохода будут компенсированы улучшением условий торговли страны *A* со страной *B*. 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 27.3*).

Пример 27.3. Перераспределение доходов в ретроспективе

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 во франко-прусской войне в 1871 г. После окончания Первой мировой войны репараций требовали уже от Германии. На эту тему даже разгорелась публичная полемика между Кейнсом и Олином[1].

Кейнс считал, что запрашиваемые у Германии суммы слишком велики и для того, чтобы обеспечить их выплату, ей 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 1950-х гг. – 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, продажи американских товаров состав

[1] *Keynes J.M.* The German Transfer Problem // Ohlin, Bertil, 1929; The Reparation Problem: A Discussion // Readings in the Theory of International Trade / Philadelphia and Toronto: Blakiston Company, 1949.

Окончание примера 27.3

ляли 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, тратиться 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 России проблема передачи ресурсов встала крайне остро в начале 1990-х гг. в связи с обсуждением вопроса о целесообразности оказания дальнейшей экономической помощи 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.

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 в. 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:

$$\eta_i = \frac{\Delta D_i}{\Delta I_i},$$

где ΔD_i – прирост спроса на товар i, ΔI_i – прирост дохода, приведший к росту спроса на товар i. Если $\eta_i < 1$, то по мере роста дохода доля товара i в объеме спроса сокращается и товар относят к предметам первой необходимости (*staples*). Это в основном продовольственные товары. Если $\eta_i > 1$, то по мере роста дохода доля товара i в объеме спроса увеличивается и товар условно относят к предметам роскоши (*luxuries*). Это большинство товаров длительного пользования.

@ ***Правило 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.

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 занимаются 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.

ВЛИЯНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ТОРГОВЛЮ И РОСТ

Международная торговля технологий – еще один важнейший фактор экономического роста. В подавляющем большинстве случаев технология выступает одним из развитых факторов производства, которые, как известно, обладают большей способностью к международной мобильности по сравнению с основными. В основе развития технологии лежит технический прогресс. Существует множество определений и методов анализа технического прогресса. Наиболее популярную модель влияния технического прогресса разработал английский экономист Джон Хикс (*биографическая вставка 27.1*).

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

Биографическая вставка 27.1

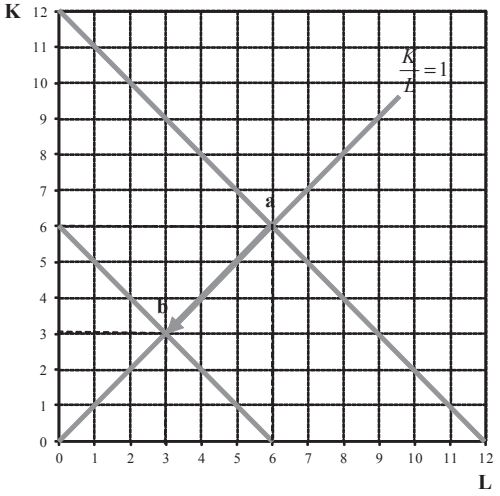
Джон Хикс (John Hichs)
1904–1989

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 теориям стоимости (Value and Capital. – Oxford: Clarendon Press, 1939; Стоимость и капитал, 1939 // Пер. с рус. изд. «Прогресс», 1988), 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 Кеннстом Эрроу был удостоен Нобелевской премии по экономике.

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*) требуется 6 единиц труда и 6 единиц капитала (рис. 27.6). В результате осуществления технического прогресса по нейтральному пути для производства того же количества товара X (точка *b*) потребуется всего 3 единицы труда и 3 единицы капитала. В результате при постоянном соотношении цены факторов производства $w/r = 12/12 = 6/6 = l$ относительное количество капитала, выраженное через количество труда $K/L = 6/6 = 3/3 = 1$, потраченного на производство товара, также остается неизменным.

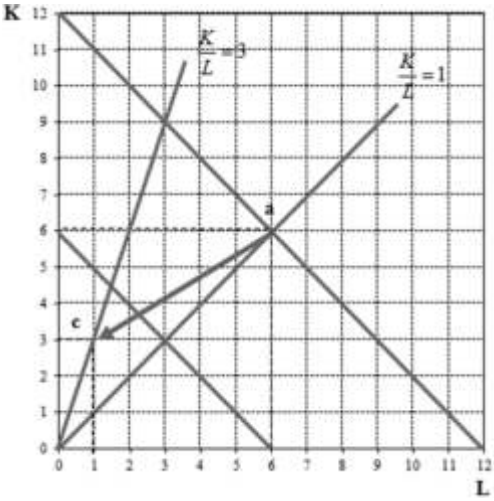
• *Трудосберегающий технический прогресс* (*labor-saving technical progress*) – прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей повышение производительности капитала в относительно большей степени, чем труда. В результате количество капитала, которое надо затратить на производство определенного количества товара, относительно растет (K/L), а труда – сокращается (L/K) при неизменной относительной цене капитала (r/w). Капитал замещает труд в составе факторов производства 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*) требуется 6 единиц труда и 6 единиц капитала (рис. 27.7). В результате развития технического прогресса по трудосберегающему пути для производства того же количества товара X (точка *c*) потребуются всего 1 единица труда и 3 единицы капитала. В результате при постоянном соотношении цены факторов производства $w/r = 12/12 = 6/6 = l$ относительное количество капитала, выраженное через количество труда $K/L = 3/1 = 3$, потраченного на производство товара, возрастет или, что то же самое, относительное количество труда, потраченного на производство товара, сокращается.

Рис. 27.6. Нейтральный технический прогресс



• *Капиталосберегающий технический прогресс* (*capital-saving technical progress*) –

Рис. 27.7. Трудосберегающий технический прогресс



прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей повышение производительности труда в относительно большей степени, чем капитала. 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.

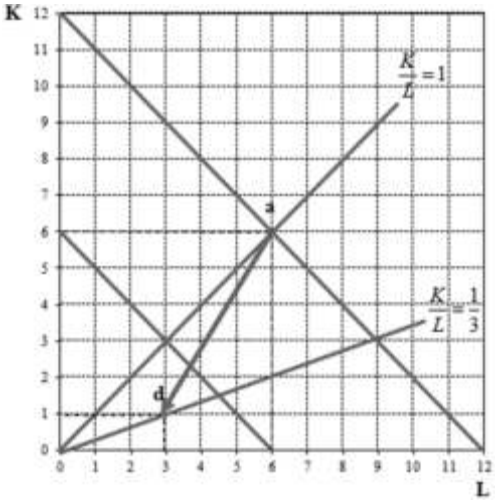
$$\frac{K}{L} = \frac{1}{3}$$

Допустим, что для производства определенного количества товара X (точка a) требуется 6 единиц труда и 6 единиц капитала (рис. 27.8). В результате осуществления технического прогресса по капиталосберегающему пути для производства того же количества товара X (точка d) потребуется уже 3 единицы труда и только 1 единица капитала. Тогда при постоянном соотношении цены факторов производства $w/r = 12/12 = 6/6 = 1$ относительное количество капитала, выраженное через количество труда $\frac{K}{L} = \frac{1}{3}$, 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 нейт-

Рис. 27.8. Капиталосберегающий технический прогресс



ральное, положительное и отрицательное воздействие на международную торговлю. Нейтральное влияние технического прогресса на торговлю происходит тогда, когда торговля растет теми же темпами, что и производство; положительное – при опережающем росте торговли над ростом 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 возможно, 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, если торговля увеличивается теми же темпами, что и рост потребления. Положительное влияние технического прогресса на торговлю происходит при опережающем росте торговли по сравнению с ростом потребления. Это обычно возможно, когда при постоянных относительных ценах потребление импортных товаров увеличивается быстрее потребления экспортных товаров. Отрицательное влияние технического прогресса на торговлю происходит при отставании роста торговли от роста потребления. Это обычно происходит, когда при постоянных относительных ценах потребление импортных товаров отстает от роста потребления экспортных товаров.

Таким образом, возросшее 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 – оказывает более сильное влияние на международную торговлю.

РЕЗЮМЕ

1. 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 экспортируется, 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.

2. 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 следующие: 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.

3. 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, обусловливает 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 обусловливает 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 обусловливает 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.

4. Возросшее 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.

Завершая рассмотрение первой части международной экономики, посвященной микроэкономике международного движения товаров и факторов их производства, сведем все рассмотренные выше экономические аргументы в единую логическую схему.

Структура международной экономики. 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, наряду с товарами, также перемещаются между странами, что лежит в основе мирового хозяйства. Государственный и частный секторы действуют на международной арене, координируя свою политику и создавая международное производство, что наряду с международной торговлей товарами и движением факторов производства привело к возникновению международной экономики. Интеграция хозяйственной деятельности посредством рынков привела к экономической глобализации.

Наука международной экономики, являясь частью экономической теории, изучает закономерности международного движения товаров и факторов их производства и формирования международной экономической политики. Функционально международная экономика подразделяется на международную микроэкономику, изучающую закономерности развития конкретных рынков товаров, услуг и факторов производства, и международную макроэкономику, изучающую закономерности функционирования открытой национальной экономики в целом и принципы макроэкономического программирования. 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 экономических 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.

Теории международной торговли. Главной и наиболее развитой формой международных экономических отношений в рамках международной микроэкономики

является международная торговля. 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.

Теории международной торговли можно условно объединить в четыре: меркантилизм объясняет международную торговлю стремлением стран увеличить благосостояние за счет чистого притока иностранной валюты; сравнительные преимущества объясняют международную торговлю различиями между странами в производительности факторов производства и в обеспеченности ими; рыночное равновесие объясняет международную торговлю выравниванием спроса и предложения, либо на международном рынке отдельного товара, либо достижением одновременного равновесия на международном рынке всех товаров; конкурентные преимущества объясняют международную торговлю различиями между фирмами в темпах усовершенствования факторов производства и товаров. Закономерности предложения товаров для международной торговли лучше всего трактуются классическими теориями и концепциями, их расширяющими. Новейшие теории, возникшие в XXI веке, смотрят на международную торговлю через фокус микроэкономики фирмы.

Международная торговая политика. Международная торговля регулируется на государственном уровне с помощью различных инструментов торговой политики, которые разделяются на тарифные и нетарифные, национальные и международные, а также импортные, экспортные, внутренние и отраслевые. 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. Основные школы международной торговой политики включают торговый протекционизм, обосновывающий необходимость защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции; свободу торговли, которая выступает за минимальное вмешательство государства в международную торговлю и ее развитие на основе соотношения спроса и предложения на мировом рынке; и торговлю по правилам, призывающую к ограничению протекционизма и свободе торговли, но на основе минимальных правил, согласованных между странами.

Международная интеграция. Развитие международной экономики ведет к экономической интеграции – взаимодействию экономических агентов, различной государственной принадлежности, которое принимает форму транснациональных корпораций и межгосударственных экономических союзов. Международное движение факторов производства включает движение капитала, труда, технологии и трансграничное предоставление услуг и замещает либо дополняет международную торговлю товарами, произведенными с их помощью. Международное движение факторов производства значительно менее либерализовано по сравнению с международной торговлей и является предметом жесткого государственного регулирования. Межгосударственная экономическая интеграция принимает форму преференциальных торговых соглашений, таможенного союза, общего рынка товаров и факторов производства, экономического и политического союза. Международная корпоративная интеграция может иметь форму зарубежного, аутсорсного, международного, интегрированного и транс-

национального производства. На частном уровне интеграция принимает форму международного производства, осуществляемого транснациональными или многонациональными компаниями. Международная торговля, международное движение факторов производства и международная интеграция, как в межгосударственной, так и корпоративной форме, приводят к более эффективному распределению и использованию ограниченных ресурсов, что способствует экономическому росту.

Итак, изучена международная микроэкономика, первичный пласт международной экономики, объясняющий международное движение товаров и факторов их производства. Это движение происходит в рамках очень сложной макросреды современного взаимозависимого мира, включающих валютную систему и механизмы межгосударственного наблюдения и регулирования. Его обслуживают многочисленные финансовые инструменты, которые во многих случаях играют самостоятельную роль. В этих условиях большинство стран проводят политику открытой экономики. Международная макроэкономика объединяет теорию открытой экономики с практикой ее программирования.

Об этом – во второй части книги.

Абсорбция (*absorbtion*) – расходы резидентов, включая правительство, на отечественные и иностранные товары и услуги.

Автоматическая лицензия (*automatic license*) – разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом.

Автоматическое импортное лицензирование (*automatic import licensing*) – выдача лицензий в любом случае, если соблюдены правила подачи заявления.

Автономные пошлины (*autonomous duty*) – пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти страны.

Адвалорные пошлины (*ad-valorem duty*) – пошлины, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20% от таможенной стоимости).

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

Акции, акционерные ценные бумаги (*equity securities*) – обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий имущественное право владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ (*shares, stocks, equities, participation*).

Альтернативные издержки (*или альтернативная стоимость*) (*opportunity cost*) – разность стоимости принятия решения и наилучшей упущенной альтернативы.

Антидемпинговые меры (*antidumping measures*) – импортные пошлины сверх обычных таможенных пошлин, которые могут накладываться на импорт конкретного товара в случае, если факт его демпинга доказан в соответствии с правилами ВТО.

А*нтидемпинговые пошлины* (*antidumping duty*) – 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.

Ассоциированная компания (*associate*) – предприятие, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50% капитала.

Аутсорсинг (*outsourcing*) – использование фирмой поставщиков, независимых от нее и не являющихся ее частью.

Аутсорсное производство – географическое распределение корпорациями производства между несколькими странами.

Баланс бюджета (*fiscal balance*) – разность между суммой доходов и расходов бюджета.

Бюджетный сектор (*fiscal sector*) (называемый также правительственным государственным или фискальным сектором) – сектор экономической деятельности, представленный государственным бюджетом и служащий прежде всего для

перераспределения доходов и финансирования производства нерыночных благ.

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

Валовой национальный доход (*ВНД*) (*gross national income – GNI*) – сумма ВВП (добавленной стоимости, произведенной внутри страны) и чистого факторного дохода из-за рубежа.

Валовой национальный доход (*ВНД*) *на душу населения* (*gross national income per capita*) –валовой национальный доход, деленный на среднегодовую численность населения страны.

Валовой национальный располагаемый доход (*ВНРД*) (*gross national disposable income, GNDI*) – сумма добавленной стоимости, произведенной внутри страны, чистого факторного дохода из-за рубежа ВВД и чистых трансфертов.

Валюта (*currency*) – банкноты и монеты, находящиеся в обращении и используемые для осуществления платежей.

Варрант (*warrant*) – разновидность опциона, дающего возможность его владельцу приобрести у эмитента на льготных условиях определенное количество акций в течение определенного периода.

Вертикальные ограничения (*vertical restraints*) – соглашения между производителями и дистрибьюторами продукции.

Взаимный демпинг (*reciprocal dumping*) – встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам.

Взаимный национальный режим (*mutual national treatment*) – взаимные обязательства стран, заключающих инвестиционное соглашение предоставлять инвестициям из страны-партнера национальный режим.

Внешнее финансирование (*external financing*) – предоставленные данной стране другими странами новые займы, за вычетом сумм погашения основной задолженности.

Внешнеторговые предприятия (*foreign trade enterprises*) – предприятия, специализирующиеся на торговле определенной номенклатурой товаров, оставшиеся в некоторых странах с переходной экономикой.

Внешний сектор (*external sector*) – сектор экономической деятельности, включающий операции с зарубежными странами реального, бюджетного и монетарного секторов, которые отражаются в платежном балансе.

Внешний эффект масштаба (*external economies of scale*) – снижение издержек на единицу товара в результате роста масштабов производства в отрасли в целом за счет сбыта товаров на внешнем рынке.

Внутреннее финансирование (*domestic financing*) – операция, осуществляемая путем предоставления банковских и небанковских займов правительству или компаниям.

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.

Внутренний рынок (*internal market*) – сфера обмена между резидентами товарами, услугами и факторами их производства, которые производятся и потребляются внутри страны.

Внутренние сельскохозяйственные субсидии (*domestic agricultural subsidies*) – сельскохозяйственные внутренние субсидии, рассчитанные на поддержку производства, которые условно делятся на «короба» разного цвета и в случае несельскохозяйственных субсидий точно совпадают с цветами светофора – от красного (запрещающего), в который относятся только несельскохозяйственные субсидии, до зеленого (разрешающего).

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*) — финансовый метод торговой политики и дискриминации импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.

Выигрыш от торговли (*gains from trade*) — экономический эффект, который получают экономические агенты (потребители, производители и государство) в каждой из участвующих в торговле стран.

Выявленное сравнительное преимущество (*revealed comparative advantage, RCA*) — отношение доли экспорта определенного товара в общем объеме экспорта данной страны к доле экспорта этого товара в мировом экспорте.

Генеральная лицензия (*general license*) — разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества или стоимости.

Географическая структура международной торговли — распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку.

Географические индикаторы (*geographical indicators*) — надписи и знаки, позволяющие потребителю определить, что товар имеет качество, репутацию или иные характеристики, обычно относящиеся к определенному географическому району.

Главное течение (*mainstream*) — доминирующее направление экономической мысли, основанное преимущественно на неоклассической школе, которое используется в экономической политике большинства стран.

Глобальная лицензия (*global license*) — разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости.

Глобальные квоты (*global quota*) — устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара за тот или иной промежуток времени вне зависимости от того, из какой страны он импортируется или в какую страну он экспортируется.

Глобальные экономические проблемы (*global economic problems*) — проблемы, создающие угрозу для человечества в целом и возникшие в силу того, что удовлетворение потребностей человеком выходит за пределы возможностей относительно ограниченных ресурсов.

Горизонтальные ограничения (*horizontal restraints*) — картельные соглашения между компаниями, производящими схожую продукцию, с целью фиксации цен и ограничения конкуренции.

Государственная торговля (*state trading*) — торговля, осуществляемая государственными и негосударственными предприятиями, которые в силу полученных от государства привилегий через свои покупки и продажи могут оказывать воздействие на масштабы и направления экспорта и импорта.

Государственное право отбора (*state discretion*) — закрепленное за собой право осуществлять отбор (*screening*) инвестиций новых проектов до того, как они начнут реализовываться.

Государственные закупки (*public procurement*) — приобретение товаров правительством и контролируемыми им агентствами для собственного потребления.

Гравитационная модель (*gravity model*) — теория, по которой объем торговли между двумя странами зависит от экономического размера стран и расстояния между ними.

Граница производственных возможностей (*production possibilities frontier, PPF*) — диаграмма, показывающая максимальный объем производства, который можно достичь при полном использовании факторов производства.

Граница торговых возможностей (*trade possibilities frontier*) — диаграмма, показывающая максимальный объем торговли, который можно достичь при определенных относительных ценах.

Двусторонние инвестиционные соглашения (*bilateral investment agreement, BIT*) – соглашения о продвижении и привлечении инвестиций, содержащие условия, которые страны обязались предоставлять взаимным инвестициям.

Демпинг (*dumping*) – метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего на данный товар в этих странах.

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

Депозиты до востребования (*demand 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.

Динамические эффекты (*dynamic effects*) – экономические последствия создания таможенного союза, проявляющиеся на поздних стадиях его функционирования.

Дисперсия относительной обеспеченности факторами производства (*dispersion of relative factor endowment*) – теория, в соответствии с которой причиной возникновения внутриотраслевой торговли является сходство в относительной обеспеченности стран факторами производства в отдельных отраслях, а межотраслевой торговли – различия в относительной обеспеченности стран факторами производства в отдельных отраслях.

«Добровольные» ограничения 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, принятое в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

Долговые ценные бумаги (*debt securities*) – обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий отношение займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ.

Доля связанных тарифов (*share of bound tariff lines*) – степень покрытия связанными тарифами всех тарифных линий.

Домашние хозяйства (*households*) – совокупность физических лиц, проживающих в одном жилом помещении и совместно обеспечивающих себя всем необходимым для жизни, полностью или частично объединяя и расходуя свои средства.

Дочерняя компания (*subsidiary*) – предприятие, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет более 50% капитала.

Другие сборы (*other charges*) – дополнительные сборы с импортеров, повышающие цену импорта.

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, разумного уровня розничных цен.

Единичное разделение труда – разделение труда внутри одного предприятия, которое широко трактуется как цикл создания законченного товара.

Желтый короб (*amber box*) – разрешенные субсидии, которые подпадают под соглашение о сокращении (сельскохозяйственные субсидии) или могут оспариваться (несельскохозяйственные субсидии) по правилам ВТО.

Займы (*loans*) – финансовое обязательство, возникающее вследствие прямого

предоставления средств кредитором заемщику на основе письменного соглашения.

Закрытая экономика (*closed economy*) – экономика, в которой экономические агенты-резиденты взаимодействуют только друг с другом, производя, распределяя и потребляя товары и услуги.

Запас (*stock*) – результат экономической деятельности на определенный момент времени.

Запретительный тариф (*prohibitive tariff*) – величина ставки тарифа, которая делает торговлю экономически нецелесообразной.

Запрет на импорт (*import prohibition*) – перечень товаров, установленный в законодательстве, импорт которых не разрешается.

З*арубежное производство* (*international production*) – создание зарубежных производственных филиалов, копирующих деятельность материнских компаний, для производства только на зарубежный рынок, где они расположены.

Защита инвестиций (*investment protection*) – правила и практика охраны интересов иностранных инвесторов от действий правительства принимающей страны, которые могут нанести ущерб интересам иностранного инвестора.

Защита с помощью тарифов (*tariff-based protection*) – условие, согласно которому страны могут защищать свои внутренние рынки от иностранной конкуренции, но только с помощью тарифов, преимущественно адвалорных, и на разумно низком уровне.

Зеленый короб (*green box*) – разрешенные внутренние сельскохозяйственные субсидии.

Земля (*land*) – все, что предоставила природа в распоряжение человека для его производственной деятельности (земля, полезные ископаемые, вода, воздух, леса и пр.);

Злоупотребление доминирующим положением (*abuse of dominant position*) – практика фирмы, занимающей доминирующее положение на рынке определенного продукта, по поддержанию, расширению и использованию такого положение.

Зона свободной торговли (*free trade area*) – этап интеграции, предусматривающий полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении национальных таможенных тарифов в отношениях с третьими странами.

Зоны экспортного производства, ЗЭП (*export processing zones, EPZ*) – определенные правительством территории с расположенными в них предприятиями, которым разрешен беспошлинный импорт сырья и материалов при условии, что конечный продукт будет экспортирован.

Изъятия (*waiver*) – предоставляемое члену международной организации по соответствующему запросу право не выполнять определенные обязательства в течение ограниченного периода времени.

Исключения 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 на таможенную территорию данной страны.

Импортная доплата (*import surcharge*) – временно вводимые дополнительные сборы на импорт к регулярным импортным пошлинам.

Импортное лицензирование (*import licensing*) – административная процедура, требующая предоставления заявления или другого документа в дополнение к документам, предоставляемым для таможенных целей, в соответствующий административный орган как условие разрешения импорта товара.

Импортные пошлины (*import duty*) – пошлины, которые накладываются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны.

Импортные квоты (*import quotas*) – ограничения, налагаемые импортирующей стороной на объем или стоимость импорта определенного товара.

Импортный контроль (*import control*) – импорт определенных товаров по разрешению и непосредственным контролем государственных органов с целью обеспечения соблюдения определенных правил импорта, но не его ограничения.

Инверсия спроса (*demand reversal*) – ситуация, при которой в силу сильного внутреннего спроса страна импортирует товары, для производства и экспорта которых она относительно лучше обеспечена факторами производства по сравнению с ее торговыми партнерами.

Инверсия факторов производства (*factor intensity reversal*) – ситуация, при которой международная торговля развивается в результате различий в относительной эффективности использования факторов производства между странами. В зависимости от уровня цен на факторы производства один и тот же товар может быть капиталоемким в одной стране, но трудоемким в другой, что делает возможным торговлю.

Инвестиционная позиция (*investment position*) – соотношение активов, которыми владеет страна за рубежом, и активов, которыми владеют иностранцы в данной стране.

Индекс внутриотраслевой торговли (*intraindustry trade index, ITT*) – индекс, показывающий интенсивность торговли отдельными промышленными товарами.

Индекс воздействия на цены (*price impact index*) – соотношение цены мирового рынка и внутренней цены на товар, импорт или экспорт которого подвергается нетарифным ограничениям.

Индекс диверсификации экспорта (*export diversification index, EDI*) – показатель абсолютного отклонения доли товара в экспорте определенной страны от его доли в мировом экспорте.

Индекс интенсивности торговли (*trade intensity index, TII*) – индекс, сравнивающий объем двусторонней торговли с долей страны в международной торговле.

Индекс концентрации экспорта (*export concentration index, ECI*) – показатель доли товара в экспорте страны в совокупном экспорте этой страны.

Индекс нейтральности торгового режима (*trade neutrality index*) – рассчитывается как отношение среднего эффективного уровня защиты импорта к среднему эффективному уровню защиты экспорта.

Индекс покрытия торговли (*trade coverage ratio*) – стоимостная доля экспорта или импорта, покрытая нетарифными ограничениями.

Индекс рестриктивности торговли (*trade restrictiveness index*) – усредненный показатель степени открытости торгового режима, принимающий во внимание тарифные и нетарифные ограничения и изменяющийся от 1 (наиболее открытый режим) до 15 (наиболее закрытый режим).

Индекс частотности (*frequency index*) – индекс, показывающий долю тарифных позиций, покрытых нетарифными ограничениями.

Индекс экспортной специализации (*export specialization index, ESI*) – отношение доли экспорта определенного товара в общем объеме экспорта данной страны к доле импорта этого товара в импорте определенного торгового партнера.

Индивидуальная квота (*individual quota*) – установленная в рамках глобальной квоты квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар.

Инжиниринг (*engineering*) – предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования.

Инсорсинг (*insourcing*) – использование фирмой поставщиков, зависимых от нее и являющихся ее частью.

Институциональная единица (*institutional unit*) – это экономический агент, который может владеть товарами и активами, нести экономические обязательства и от своего лица осуществлять сделки с другими агентами.

Инструмент денежного рынка (*money market instrument*) – денежные инструменты, дающие их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход на определенную дату.

Интегрированная база данных (*Integrated Data Base, IDB*) – база, содержащая данные об импорте в разбивке по товарам и торговым партнерам и применяемым тарифам.

Интегрированное производство – производство, характеризующееся глобальной фрагментацией создания стоимости с привлечением как зависимых, так и независимых компаний, которое координируется из единого центра на основе глобальной единой корпорационной стратегии.

Интегрированное решение вопросов торговли для мира (*World Integrated Trade Solution, WITS*) – база данных о международной торговле Мирового банка, включающая данные о товарном экспорте и импорте, тарифных и нетарифных барьерах, связанных тарифах и позволяющая моделировать изменения в тарифах на объемы торговли.

Интернет (*internet, INTERconnected NETworks*) – объединение компьютерных сетей в глобальное информационное пространство.

Информационная система анализа торговли (*Trade Analysis Information System, TRAINS*) – база данных о международной торговле ЮНКТАД, содержащая статистику импорта, применяемых тарифов и нетарифных барьеров в разбивке на уровне самой подробной национальной тарифной классификации для каждой страны.

Кампании за бережливость (*frugality campaigns*) – пропагандистские мероприятия, призывающие потребителей воздерживаться от приобретения иностранных товаров.

Капитал (*capital*) – накопленный запас средств в производительной, денежной и товарной формах, необходимых для создания материальных благ.

Капиталосберегающий технический прогресс (*capital-saving technological progress*) – прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей повышение производительности труда в относительно большей степени, чем капитала.

Контроль за движением капитала (*capital controls*) – прямые или косвенные ограничения на межстрановое движение финансовых ресурсов, включенных в финансовый счет и счет движения капитала платежного баланса.

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.

Комбинированные пошлины (*combined duty*) – сочетают адвалорные и специфические пошлины (например, 20% от таможенной стоимости, но не более 10 долл. за 1 г).

Коммерческие банки (*commercial banks*) – компании, которые разрешают привлекать средства вкладчиков и выдавать их под процент заемщикам.

Коммерческое присутствие (*commercial presence*) – форма торговли услугами, требующая создания предприятия для оказания услуг на территории страны – торгового партнера.

Компенсационные меры (*countervailing measures*) – ограничения, которые могут

накладываться на импорт конкретного товара в случае, если факт его субсидирования доказан в соответствии с правилами ВТО.

Компенсационные пошлины (*compensating duty*) – пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

Конвенционные (*договорные*) *пошлины* (*conventional duty*) – пошлины, устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения, такого как Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), или соглашений о таможенном союзе.

Конкурентные преимущества (*competitive advantage*) – школа, объясняющая международную торговлю различиями между фирмами в темпах усовершенствования факторов производства и товаров.

Консолидированная база данных тарифных обязательств (*Consolidated Tariff Schedule Data Base, CTS*) – база данных, содержащая связанные тарифы, начальные переговорные права и планы сокращения тарифов.

Копирайт (*copyright*) – исключительное право распоряжаться определенным произведением.

Копирайт (право воспроизведения) (*copyright*) – эксклюзивное право автора литературного, аудио- или видеопроизведения на показ и воспроизведение своей работы.

Косвенные налоги (*indirect taxes*) – налог, накладываемый на посредника (НДС, налог на продажи, акцизы).

Косвенные субсидии (*indirect subsidy*) – скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования займов по ставке ниже рыночной, возврат импортных пошлин и пр.

Кривая безразличия (*indifference curve*) – графическое изображение всех возможных комбинаций двух товаров, имеющих одинаковую полезность для потребителя, к выбору которых он безразличен.

Либерализация счета движения капитала (*capital account liberalization*) – устранение прямых и косвенных ограничений на межстрановое движение частного и государственного капитала.

Лицензионные платежи (*license fees*) – вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование предмета соглашения.

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.

Лицензирование (*licensing*) – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

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.

Макроэкономика (*macroeconomics*) – часть экономической науки, изучающая закономерности поведения всех экономических агентов, прежде всего государства, их внутриэкономической и внешнеэкономической политики.

Маркировка и упаковка (*labeling, marking, and packaging*) – надпись или наклейка с надписью, содержащая его название, описание и другую информацию, размещаемую на товаре или его упаковке.

Межвременная торговля (*inter-temporal trade*) – повышенное текущее потребле-

ние за счет сокращения потребления в будущем (заимствование) или заниженное текущее потребление в пользу большего потребления в будущем (кредитование).

Международная корпорация (*international corporation*) – форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции в различные страны мира.

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

Международная макроэкономика (*international macroeconomics*) – часть международной экономики, изучающая закономерности функционирования экономик отдельных стран и их крупных секторов (реального, фискального и денежного), взаимодействующих друг с другом, и мирового хозяйства в целом.

Международная микроэкономика (*international microeconomics*) – часть международной экономики, изучающая закономерности торговли и движения факторов производства между экономическими агентами (индивидуумами, домохозяйствами, предприятиями), находящимися в пространственных границах разных государств.

Международная передача технологии (*international technology transfer*) – межгосударственное перемещение научно-технических достижений на коммерческой или безвозмездной основе.

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

Международная экономика (*international economics*) – раздел экономической теории, изучающий закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства, финансирования и формирования международной экономической политики.

Международная экономическая операция (*international economic transaction*) – это сделка между резидентами и нерезидентами, при которой передается право собственности на материальные или финансовые активы или оказываются услуги.

Международное заимствование и кредитование (*international borrowing and lending*) – выдача и получение средств на условиях платности, срочности и возвратности.

Международное производство (*international production*) – производство, характеризующееся его фрагментацией вдоль глобальной (региональной) цепочки стоимости, сочетанием региональных и глобальных стратегий и растущей самостоятельностью филиалов, выполняющих все функции международного производства.

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 сосредоточение отдельных факторов производства в различных странах, являющееся предпосылкой производства ими определенных товаров, экономически более эффективных, чем в других странах.

Международные валютно-кредитные отношения (*international money and credit*) – раздел науки о финансах, занимающаяся преимущественно техникой международных расчетов и других банковских операций.

Международные поездки (*international travel*) – товары и услуги, приобретаемые путешественниками за рубежом, если они находятся там менее года и считаются нерезидентами.

Международные экономические отношения (*international economic relations*) – раздел международных отношений, изучающий межгосударственные отношения в экономической области, необходимые в основном для дипломатов, политиков и журналистов.

Международный рынок (*international market*) – сфера только экспорта и импорта экономических агентов, которые являются резидентами данной страны.

Международный транспорт (*international transportation*) – услуги всех видов транспорта (морского, трубопроводного, воздушного, наземного, речного и космического), оказываемые резидентами одной страны резидентам другой страны.

Меркантилизм (*mercantilism,* от итал. *mercantile* – торговец) – экономическая школа, объяснявшая международную торговлю необходимостью поддержания активного торгового баланса и накопления золота как основы национального благосостояния.

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 иммиграции из страны и эмиграции в страну.

Миграция рабочей силы (*labor force migration*) – переселение экономически активного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Микроэкономика (*microeconomics*) – часть экономической науки, изучающая закономерности поведения домохозяйств, предприятий и частично государства как потребителей и производителей, а также функционирования рынков товаров, услуг и факторов производства в рамках одной страны и между странами.

Мировая цена (*world price*) – цена крупных, систематических и устойчивых экспортных или импортных сделок, совершаемых на обычных коммерческих условиях в основных центрах международной торговли известными фирмами – экспортерами и импортерами соответствующей продукции.

Мировая экономика (*world economy*) – раздел экономической географии, изучающий пространственное размещение производительных сил.

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

Мировой рынок (*world market*) – совокупность национальных рынков и экономических операций между резидентами и нерезидентами всех стран.

Многонациональные корпорации (МНК) (*multinational corporations – MNCs*) – компания, головная компания которой принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы находятся в различных странах.

Мягкое право (*soft law*) – стандарты и кодексы наилучшей практики, которые стремятся отразить накопленный мировой опыт регулирования в той или иной сфере.

Налоговые льготы (*tax concessions*) – изъятие экспортных товаров из-под экспортных пошлин и других косвенных налогов, а также снижение таких налогов.

Направляющие агентства (*canalizing agencies*) – предприятия, распространенные в развивающихся странах, через которые канализируется (направляется) экспорт и импорт определенного продукта, обычно в целях стабилизации цен на него.

Национальные режим с негативным списком исключений (*national treatment with a negative list of exceptions*) – режим доступа иностранных инвестиций, при котором партнеры предоставляют инвестициям друг друга национальный режим во всех

сферах, за исключением некоторых, перечисленных в списке исключений.

Национальный режим (*national treatment*) – предоставляет равные права национальным и иностранным предприятиям. Импортный продукт после уплаты таможенный пошлин и других импортных взносов должен получать такие же условия обращения на внутреннем рынке, что и товары, произведенные внутри страны.

Национальный режим на доинвестиционной стадии (*pre-establishment national treatment*) – стандарт национального режима, распространяющийся как на уже действующие предприятия, так и на правила их создания.

Национальный режим на после инвестиционной стадии (*post-establishment national treatment*) – стандарт национально режима, распространяющийся только на уже действующие предприятия с иностранными инвестициями.

Национальный рынок (*national market*) – внутренний рынок, плюс экспорт и импорт товаров и услуг и факторов их производства резидентами.

Неавтоматическое импортное лицензирование (*non-automatic import licensing*) – выдача лицензий, которые не подпадают под определение автоматических лицензий.

Нейтральный технический прогресс (*neutral technical progress*) – прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей одновременное повышение производительности обоих факторов производства – труда и капитала.

Непреференциальные правила происхождения (*non-preferential rules of origin*) – правила определения страны происхождения товара, применяемые к странам, с которыми отсутствуют соглашения о торговых преференциях.

Неприбыльные институты, обслуживающие домохозяйства (*nonprofit institutions serving households*) – юридические лица, которые занимаются предоставлением нерыночных услуг домашним хозяйствам и основаны на добровольном участии физических лиц и финансируются через добровольные пожертвования.

Нерезиденты (*non-resident*) – экономические агенты, имеющие центр своего экономического интереса за пределами экономической территории страны.

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

Нефакторные услуги (*non-factor services*) – остальные виды услуг (транспорт, путешествия и прочие нефинансовые услуги).

Нефинансовые корпорации (*non-financial corporations*) – институциональные единицы, занимающиеся производством товаров для рынка и нефинансовых услуг (предприятия).

Неэквивалентность тарифа и квоты (*tatiff-quota non-equivalence*) – различия в экономических эффектах тарифа и квоты в случае изменения спроса или предложения.

Номинальные пошлины (*nominal duty*) – тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе. Они могут дать только самое общее представление об уровне таможенного обложения, которому страна подвергает свои импорт или экспорт.

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 расписок, пролонгацию кредита или предоставление резервных кредитов.

«Ноу-хау» (*«know how»*) – предоставление технического опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества.

Обратный демпинг (*reverse dumping*) – завышение цен на экспорт по сравнению

с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке.

Общее разделение труда (*general division of labor*) – разделение труда между крупными сферами материального и нематериального производства, такими как промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь и пр.

Общее/международное равновесие (*general/international equilibrium*) – одновременное уравновешивание спроса и предложения во внутренней и международной торговле (на внутреннем и мировом рынках).

Общие факторы производства (*general factor of production*) – факторы производства, которые можно применять в различных отраслях для создания разнообразной продукции (персонал с высшим образованием, технология получения электричества);

Общий рынок (*common market*) – этап экономической интеграции, на котором интегрирующиеся страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства – капитала и рабочей силы.

Обязательства по минимальному доступу (*minimum access commitments*) – обязательство в рамках ВТО, по которому сельскохозяйственные товары, импорт которых ранее был вообще запрещен или экономически невозможен из-за высоких пошлин и других ограничений, должны получать минимальный доступ на национальный рынок – по ним должны быть установлены тарифные квоты в размере порядка 5% от внутреннего потребления в 1986–1988 гг.

Обязательства по существующему доступу (*current access commitments*) – процедура, в соответствии с которой, если уровень тарифа на определенный товар, рассчитанный в процессе тарификации, оказывается выше, чем тот, что действовал до тарификации, устанавливаются импортные квоты, в пределах которых товар может импортироваться по более низким ставкам тарифов, действовавшим до тарификации.

Оптимальная ставка тарифа (*optimal tariff rate*) – уровень тарифа, обеспечивающий максимизацию уровня национального экономического благосостояния.

Опцион (*option*) – договор, дающий покупателю право купить или продать определенную ценную бумагу или товар по фиксированной цене после истечения определенного времени или на определенную дату.

Основные факторы производства (*basic factor of production*) – факторы производства, которые достались стране от природы или стали результатом длительного исторического развития (географическое положение, природные ресурсы, климат, неквалифицированная рабочая сила). Они обычно достались стране даром или потребовали несущественных капиталовложений.

Остальной мир (*rest of the world*) – совокупность экономических агентов других стран (домохозяйства, предприятия, правительства), считающиеся в международной экономике одним агентом.

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.

Открытая экономика (*open economy*) – экономика, в которой экономические агенты (домохозяйства, фирмы и государства) взаимодействуют с остальным миром, состоящим из всех экономических агентов-нерезидентов.

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.

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.

Официальный (*государственный*) *капитал* (*official, public capital*) – средства из государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению правительств, а также по решению межправительственных организаций.

Парадокс Леонтьева (*Leontief paradox*) – положения, в соответствии с которыми теория соотношения факторов производства Хекшера–Олина не подтверждается на практике: трудообеспеченные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталообеспеченные – трудоемкую.

Парадокс Мецлера (*Metzler paradox*) – ухудшение условий торговли большой страны вследствие введения тарифа.

Пассивы (*liabilities*) – обязательства банковской системы перед частным и государственным секторами, т.е. денежная масса, состоящая из наличных денег в обращении, депозитов и других денежных инструментов.

Патент (*patent*) – свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения.

Патентное соглашение (*patent agreement*) – международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента.

Патенты (*patents*) – право собственности на изобретение.

Паушальный платеж – зафиксированный в соглашении единовременный платеж, не связанный во времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливаемый заранее на основе экспертных оценок.

Переводы мигрантов (*migrants transfers*) – оценочный денежный эквивалент стоимости имущества мигрантов, которое они перевозят с собой, перемещаясь в другую страну.

Переводы работников (*worker's remittances*) – пересылка денег и товаров мигрантами своим родственникам, оставшимся на родине.

Переменная пошлина (*variable duty*) – таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях (при изменении уровня мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий).

Политика в области конкуренции (*competition policies*) – законы, регулирующие правила поведения предприятий на рынке и борьбу с неконкурентной бизнес-практикой, и их применение.

Политика 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.

Политический союз (*political union*) – этап интеграции, который предусматривал передачу национальными правительствами большей части своих функций в отношениях с третьими странами надгосударственным органам.

Портфельные инвестиции (*portfolio investments*) – вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Постоянные пошлины (*regular duty*) – таможенный тариф, ставки которого единовременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств.

Постоянный демпинг (*persistent dumping*) – постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой.

Поток (*flow*) – объем экономической деятельности за определенный период времени.

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

Потребление за границей (*consumption abroad*) – форма торговли услугами, при которой потребитель выезжает за пределы территории своей страны и потребляет услуги.

Правила происхождения (*rules of origin*) – законы и административные акты, используемые для определения страны происхождения товара, т.е. страны, где товар был произведен или подвергся существенной переработке.

Правило Вальраса (*Walras Law*) – стоимость импорта страны не может превышать сумму стоимости экспорта и чистых зарубежных продаж активов и процентов по ним:

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.

Правительство (*government*) – органы государственного управления, обладающие законодательной, исполнительной или судебной властью на центральном и региональном уровнях.

Право входа (*right of entry*) – правила, при соблюдении которых ТНК разрешается создавать филиалы на территории суверенного государства.

Преднамеренный демпинг (*predatory dumping*) – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен.

Предохранительные меры (*safeguards*) – временные меры, нацеленные на сокращение импорта определенного продукта для того, чтобы позволить внутренним отраслям приспособиться к непредвиденному росту его импорта, который наносит или может нанести серьезный ущерб национальному производству этого продукта.

Предположение Кемпа-Вэна (*Kemp-Wan proposition*) – положение, в соответствии с которым любая группа стран может образовать таможенный союз, который ведет к улучшению благосостояния мира в целом, при условии свободного перетока средств внутри союза и единого внешнего тарифа, который не приводит к изменению мировых цен.

Предпринимательский капитал – средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли.

Предприятие с прямыми 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).

Предприятия/фирмы (*enterprises/firms*) – юридические лица, создаваемые с целью производства товаров и услуг для реализации их на рынке.

Прекращение контракта (*contract termination*) – право принимающей страны в одностороннем порядке экспроприировать (национализировать) филиал ТНК при условии соблюдения действующего законодательства и выплаты нормальной компенсации инвестору.

Преференциальные пошлины (*preferential duty*) – пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые вводятся на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран.

Преференциальные правила происхождения (*preferential rules of origin*) – правила определения страны происхождения товара, применяемые к странам, с которыми имеются соглашения о торговых преференциях или которым предоставлены преференции в соответствии с внутренним законодательством.

Преференциальные торговые соглашения (*preferential trade arrangements*) – многосторонние или двусторонние соглашения, в рамках которых участвующие страны соглашаются предоставлять друг другу торговый режим более благоприятный, чем они получали бы на основе правил ВТО.

Приемлемое (*устойчивое*) *развитие* (*sustainable development*) – развитие, обеспечивающее удовлетворение текущих потребностей и не подрывающее основы благосостояния будущих поколений.

Применяемые тарифы (*applied tariffs*) – тарифы, реально накладываемые таможенными властями на импортные товары.

Принимающая страна (*host country*) – страна, в которой международная корпорация имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы, созданные на основе прямых инвестиций.

Присутствие физических лиц (*presence of a natural person*) – форма торговли услугами, когда для предоставления услуги на территорию страны потребителя приезжает физическое лицо либо самостоятельно, либо по поручению своего работодателя, или присутствие лица, предоставляющего услугу, за границей, с тем чтобы обеспечить тесный контакт с потребителем на территории его страны на различных этапах производства и оказания услуг.

Проект анализа глобальной торговли (*Global Trade Analysis Project, GTAP*) – вычисляемая модель общего равновесия, предназначенная для анализа воздействия торговли и торговой политики на отдельные страны и их группы.

Производство (*production*) – превращение ресурсов в товары и услуги.

Промышленный дизайн (*industrial design*) – очертание, модель, окраска товара.

Протекционизм (*protectionism*) – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Прочие активы и пассивы (*other assets and liabilities*) – остаточная категория в платежном балансе, к которой относятся все прочие виды движения капитала, например взносы стран в международные организации.

Прочие налоги и сборы (*other duties and charges*) – сборы, накладываемые на импорт, в дополнение к таможенным пошлинам.

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).

Прямые инвестиции (*direct investments*) – вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала.

Прямые субсидии (*direct subsidy*) – непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода.

Путешественник (*traveler, visitor*) – человек, находящийся менее года в стране, в которой он не является резидентом, если он не относится к сотрудникам правительственного учреждения (посольства, военной базы) другой страны или членам его семьи и не работает на резидента.

Развитые факторы производства (*developed factor of production*) – факторы, приобретенные страной в результате интенсивных поисков и капиталовложений (современная технология, квалифицированные кадры, современная инфраструктура).

Разовая лицензия (*individual license*) – письменное разрешение сроком до одного года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки.

Реальный сектор (*real sector*) – сектор экономической деятельности, занимающийся производством товаров и услуг, включающий домашние хозяйства и негосударственные нефинансовые предприятия.

Регулирующие советы по маркетингу (*regulatory marketing boards*) – предприятия, имеющие монополию или специальные привилегии в экспорте или импорте определенного товара.

Режим выборочной либерализации (*selective liberalization*) – включение в инвестиционное законодательство исчерпывающего списка отраслей или областей деятельности, в которые разрешены иностранные инвестиции.

Режим наибольшего благоприятствования в иностранных инвестициях (*most favored nation in foreign investment*) – принцип, в соответствии с которым страна, принимающая иностранные инвестиции, должна предоставить другой стране инвестиционный режим, не менее благоприятный, чем она предоставляет любой третьей стране.

Режим наибольшего благоприятствования, РНБ (*most favored nation regime, MFN*) – принцип многостороннего регулирования международной торговли, в соответствии с которым любые условия торговли (уровень тарифов и других импортных сборов, таможенные процедуры, внутренние налоги на импорт и пр.), предоставляемые одной страной какой-либо другой стране, должны быть немедленно и без условий (*immediately and unconditionally*) распространены на все остальные страны.

Резервные запасы (*reserve stocks*) – законодательно установленный размер государственных запасов критически важных импортных товаров на случай непредвиденных обстоятельств.

Резиденты (*residents*) – экономические агенты, имеющие центр своего экономического интереса на экономической территории данной страны.

Ресурсы (*resources*) – имеющиеся в распоряжении человечества средства удовлетворения потребностей.

Реэмиграция (*re-emigration*) – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Роялти (*royalty*) – периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения, зависящие от размера прибыли, получаемой от коммерческого использования лицензии.

Руководящие денежные органы (*monetary authorities*) – центральный (государственный, национальный) банк, эмитирующий национальную валюту, хранящий государственные золотовалютные резервы и управляющий всем денежным сектором экономики.

Рынок труда (*labor market*) – сфера устойчивого обмена услуг труда за заработную плату между продавцами и покупателями.

Рыночное равновесие (*market equilibrium*) – школа, объясняющая международную торговлю выравниванием спроса и предложения либо на международном рынке отдельного товара (*partial equilibrium*, частичное равновесие), либо достижением одновременного равновесия на международном рынке всех товаров (*general equilibrium*, общее равновесие).

Сальдо текущих операций платежного баланса (*current account balance, CAB*) – сумма показателей торгового баланса (экспорт товаров и услуг минус их им-

порт), чистого факторного дохода и чистых трансфертов.

Санитарные и фитосанитарные требования (*sanitary and phytosanitary measures*) – мероприятия, направленные на охрану здоровья людей, растений и животных от зараженных импортных товаров.

Сбережения (*savings, S*) – та часть выпуска или дохода *Y*, которая не была потреблена.

Свобода торговли (*free trade*) – школа международной торговой политики, выступающая за минимальное вмешательство государства в международную торговлю и ее развитие на основе соотношения спроса и предложения на мировом рынке.

Свободно ориентированные отрасли (*footloose industries*) – территориально мобильные отрасли, не тяготеющие ни к источникам ресурсов, ни к рынкам сбыта.

Своп (swap) – соглашение, предусматривающее обмен через определенное время и на основе согласованных правил платежами по одной и той же задолженности.

Связанные тарифы (*bound tariffs*) – уровень импортных тарифов, который страны ВТО обязались не превышать во взаимной торговле.

Сезонные пошлины (*seasonal duty*) – пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной.

Сезонные тарифы (*seasonal tariffs*) – тарифы, повышаемые в период достаточного предложения и снижаемые в периоды недостаточного предложения национальных сельскохозяйственных продуктов.

Синий короб (*blue box*) – прямые платежи производителям сельскохозяйственной продукции разницы между рыночными ценами и ценами, которые правительство считает необходимым поддерживать в рамках программ по ограничению производства.

Система национальных счетов (*system of national accounts*) – международное признанные правила учета экономической деятельности, отражающие основные макроэкономические связи, включая взаимодействие национальной и международной экономики.

Система явных предпочтений (*system of revealed advantages*) – закрепление правительством лицензий за определенными фирмами пропорционально размерам их импорта за предшествующий период или пропорционально структуре спроса со стороны национальных импортеров.

Слияния (*mergers*) – горизонтальное, вертикальное или конгломеративное объединение нескольких фирм, производящих один и тот же товар.

Снижение и связывание тарифов (*tariff reduction and binding*) – условие, согласно которому страна должна постепенно снижать тарифы и связывать их – принимать многостороннее обязательство не повышать тариф в будущем сверх уровня, согласованного с торговыми партнерами и указанного в ее списках обязательств в рамках ВТО (*WTO schedules of commitments*).

Совокупное предложение (*aggregate supply, AS*) – объем потребительских и инвестиционных товаров и услуг, который при существующем общем уровне цен производители готовы предложить для продажи на рынке.

Совокупный спрос (*aggregate demand, AD*) – объем потребительских и инвестиционных товаров и услуг, который потребители и инвесторы готовы приобрести при существующем общем уровне цен.

Соглашения о двойном налогообложении (*double taxation treaties*) – двусторонние соглашения между странами, регулирующие вопросы налогообложения многонациональных предприятий.

Соглашения об офсете (*countertrade, offset agreements*) – разновидности бартерных соглашений, позволяющие производить оплату импортных товаров экспортом национальных товаров, без использования валютных расчетов.

Содействие инвестициям (*investment promotion*) – меры государственной политики, направленные на привлечение иностранных инвесторов и защиту их прав.

Содействие торговле (*trade facilitation*) – упрощение и гармонизация международных торговых процедур – действий, практики и формальностей, связанных со сбором, обработкой и распространением данных, необходимых для перемещения товаров в международной торговле.

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.

Специальные предохранительные меры (*special safeguards*) – разновидность предохранительных мер, применяемых к торговле сельскохозяйственными продуктами в соответствии с Соглашением ВТО по сельскому хозяйству, которое разрешает странам-импортерам налагать тарифы, превышающие связанные, если объем импорта определенного продукта превышает определенный триггер-объем (*trigger level*) или цена падает ниже определенной триггер-цены (*trigger-price*).

Специальные факторы производства (*special factor of production*) – факторы производства, которые можно применять для выпуска только в одной отрасли или для создания одной или очень узкой группы продукции (венчурный капитал, парикмахерские).

Спорадический демпинг (*sporadic dumping*) – эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам.

Справедливое и равное обращение (*fair/just and equitable treatment*) – разрешение инвестиционных проблем на основе законов и правил, но с учетом принципа равенства и справедливости, а также внешних обстоятельств, индивидуальных особенностей инвесторов и принимающих стран.

Сравнительные преимущества (*comparative advantage*) – школа, объясняющая международную торговлю различиями между странами в производительности факторов производства и обеспеченности ими.

Ссудный капитал – средства, даваемые взаймы с целью получения процента.

Статистическая база торговли товарами ООН (*UN Commodity Trade Statistics Database, Comtrade*) – база данных о международной торговле Статистического департамента ООН.

Статические эффекты (*static effects*) – экономические последствия, проявляющиеся немедленно после создания таможенного союза как его непосредственный результат.

Страна базирования (*home country*) – страна, в которой располагается головное подразделение международной корпорации.

Страны с развитой экономикой (*advanced economies*) – промышленно развитые страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов.

Страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны (*emerging and developing countries*) – все остальные страны, которые не считаются странами с развитой экономикой.

Субсидия (*subsidy*) – денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

Таможенная пошлина (*customs duty*) – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Таможенная стоимость (*customs valuation*) – согласованные в рамках ВТО методы определения цены импортного то-

вара, с которой берутся импортные пошлины.

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.

Таможенный союз (*customs union*) – этап интеграции, на котором страны отменяют национальные таможенные тарифы и вводят общий таможенный тариф и единую систему нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран.

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, подлежащая уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны.

Тарификация (*tarification*) – меры по ограничению сельскохозяйственного импорта (количественных ограничений и различных пограничных сборов), пересчитанные в их тарифный эквивалент, который приплюсовывается к действующей тарифной ставке при проведении тарифных переговоров.

Тарифная эскалация (*tariff escalation*) – повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

Тарифные квоты (*tariff quotas*) – применение сокращенного тарифа (*in-quota tariff*) или его полная отмена к определенному количеству (квоте) импортного товара; за пределами квоты применяется обычная ставка тарифа (*out-of-quota tariff*).

Тарифные пики (*tariff picks*) – в зависимости от страны определяются по-разному: либо как любой тариф размером более 15%; либо тариф, более чем в три раза превышающий средний для группы стран, выбранных для сравнения, обычно развитых стран; либо как тариф, более чем в три раза превышающий средний уровень тарифов данной страны.

Тарифные преференции (*tariff preferences*) – сниженный тариф, который отдельные страны могут предоставлять друг другу без обязательства распространить такой же тариф на все третьи страны в соответствии с принципом режима наибольшего благоприятствования.

Тарифные уступки и изъятия (*tariff concessions and exemptions*) – сокращение таможенных пошлин для отдельных отраслей промышленности, регионов и типов продуктов.

Теорема Хекшера–Олина–Ванека (*Hecksher–Ohlin–Vanek theorem*) – страна, относительно лучше обеспеченная определенными факторами производства, будет экспортировать товары, произведенные с использованием услуг этих факторов, и импортировать товары, произведенные с использованием услуг факторов, которыми она хуже обеспечена относительно ее торговых партнеров.

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 Джонсона (*Johnson theorem*) – усовершенствование технологии в экспортирующей отрасли ведет к относительному росту производства и экспорта в ней и сокращению в других отраслях, ухудшая условия торговли.

Теорема о симметрии Лернера (*Lerner symmetry theorem*) – всегда возможно найти такой уровень экспортного тарифа, ко-

торый окажет воздействие на экономику, эквивалентное импортному тарифу.

Теорема Рыбчинского (*Rybczynski theorem*) – увеличивающееся предложение одного из факторов производства приводит к непропорционально большему 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.

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 Столпера–Самуэльсона (*Stolper–Samuelson theorem*) – в результате международной торговли реальная цена относительно избыточного фактора производства растет, а реальная цена дефицитного фактора падает.

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

Теория «второго лучшего» (*theory «of the second best»*) – помимо свободы торговли, безусловно ведущей к росту совокупного благосостояния, еще одного варианта торговой политики, который также обеспечивал бы рост совокупного благосостояния, не существует.

Теория внутриотраслевой торговли (*intra-industry trade theory*) – причиной международной торговли одинаковыми товарами является их дифференциация по фирме, стране производства или другим признакам.

Теория имитационного лага (*imitation lag theory*) – причиной торговли продукцией схожих отраслей являются временные лаги в реакции фирм в разных странах на новый спрос, часть которого удовлетворяется за счет импорта.

Теория пересекающегося спроса (*overlapping demand theory*) – международная торговля является результатом спроса фирм страны торгового партнера: чем больше сходство между структурами внутреннего спроса двух стран, тем потенциально выше интенсивность торговли между ними.

Теория цикла жизни продукта (*product cycle theory*) – международная торговля и инвестиции возникают в результате прохождения товарами этапов своего жизненного цикла, некоторые из которых требуют экспорта, импорта и зарубежных инвестиций.

Технические барьеры (*technical barriers*) – 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.

Технические нормы и стандарты (*technical regulations and standards*) – документы, регламентирующие технические характеристики (размер, форму, дизайн, функции и пр.), которым должен соответствовать товар как условие разрешения его к продаже.

Техническое содействие (ТС) (*technical assistance*) – предоставление странам содействия на возмездной или безвозмездной основе в сферах технологии процессов, продуктов и 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*) – научные методы достижения практических целей, включая предпринимательские способности.

Товар (*commodity, good*) – овеществленный результат производства, удовлетво-

ряющий какую-либо общественную потребность и произведенный для обмена.

Товарная марка (*trademark*) — символ определенной организации, который используется для индивидуализации производителя товара и который не может быть использован другими организациями без официального разрешения владельца.

Товарная структура международной торговли — состав экспорта и импорта по основным товарным группам в соответствии с принятой международной классификацией.

Торговля на основе технологического прогресса по Хиксу (*Hicksian technologial progress*) — международная торговля является следствием сдвигов в сравнительных преимуществах между странами вследствие воздействия технологических инноваций на затраты факторов производства, которое может быть нейтральным, трудосберегающим и капиталосберегающим.

Торговля на основе экономии от масштаба (*trade based on the economy of scale*) — международная торговля возникает вследствие стремления фирм снизить издержки производства за счет увеличения рынка сбыта.

Торговля по правилам (*rule-based trade*) — школа международной торговой политики, выступающая за ограничение протекционизма и свободу торговли, но на основе минимальных правил, согласованных между странами.

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.

Торговые марки (*trademarks*) — знаки, которые позволяют отличить товар или услугу, произведенную одним предприятием, от аналогичного товара или услуги, произведенного другим предприятием.

Торговый договор, соглашение о торговле и мореплавании (*trade agreement, trade and navigation agreement*) — вид межгосударственных договоров, устанавливающий принципы и режим двусторонней торговли.

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

Торговый протекционизм (*trade protectionism*) — школа международной торговой политики, выступающая за необходимость защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования государством мер торговой и иной политики.

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

Транзитные пошлины (*transit duty*) — пошлины, которые налагаются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны.

Трансграничное предоставление (*cross-border supply*) — имеет место, когда потребитель остается на территории своей страны, при этом услуга пересекает национальные границы, а поставщик находится в другой стране.

Транснациональное производство — производство, полностью вынесенное за пределы материнской компании, которая фокусируется только на управленческих функциях, и оптимально распределенное по странам с наименьшими издержками.

Транснациональные корпорации (*transnational corporations — TNCs*) — головная компания 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*) – цены внутрикорпорационной торговли между находящимися в разных странах подразделениями одной и той же корпорации, используемые для перевода прибыли и сокращения налогов.

Требование о содержании местных компонентов (*local content requirements*) – правительственные меры, устанавливающие минимальный размер компонентов, произведенных внутри страны, которые должны быть включены в товар.

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.

Труд (*labor*) – физическая и умственная деятельность человека, направленная на достижение полезного результата, трудовые ресурсы, которыми располагает страна или компания.

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.

Трудосберегающий технический прогресс (*labor-saving technological progress*) – прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей повышение производительности капитала в относительно большей степени, чем труда.

Узкое определение инвестиций (*narrow definition of investment*) – под инвестициями обычно понимается только один вид инвестиций, чаще всего прямые зарубежные инвестиции (*foreign direct investment, FDI*), которые требуют, чтобы инвестор имел контроль над предприятием.

Уполномочивающая статья (*enabling clause*) – достигнутое в результате Токийского раунда соглашение, разрешающее членам ВТО принимать меры в пользу развивающихся стран без обязательства распространять их на другие страны.

Услуга (*service*) – неовеществленный результат производства, удовлетворяющий какую-либо общественную потребность и произведенный для обмена; изменение в положении институциональной единицы, которое произошло в результате действий и на основе взаимного соглашения с другой институциональной единицей.

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

Услуги, связанные с инвестициями (*investment-related services*), – банковские, гостиничные и профессиональные услуги.

Услуги, связанные с торговлей (*trade-related services*), – транспорт, страхование.

Утечка мозгов (*brain drain*) – международная миграция высококвалифицированных кадров.

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).

Фактороемкость (*factor intensity*) – доля затрат на факторы производства в стоимости произведенного товара.

Факторообеспеченность (*factor abundance*) – показатель, определяющий относительную обеспеченность страны факторами производства.

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

Филиал (*branch*) – зарубежное предприятие, полностью принадлежащее прямому инвестору.

Финансовые деривативы (*financial derivatives*) – имеющие рыночную цену производные денежные инструменты, удостоверяющие право владельца на продажу или покупку первичных ценных бумаг.

Финансовые корпорации (*financial corporations*) – институциональные единицы (банки, финансовые компании), осуществляющие финансовое посредничество или вспомогательные финансовые услуги.

Фискальные монополии (*fiscal monopolies*) – контролируемые государством предприятия, создаваемые для торговли потенциально опасными товарами (алкоголь, табак, легковоспламеняющиеся вещества и пр.).

Форвардный курс (*forward rate*) – соглашение о платеже, который будет осуществлен в установленный день в будущем.

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.

Центр экономического интереса (*center of economic interest*) – место, где экономический агент имеет жилье, производственный участок или другой объект, с помощью которого он осуществляет экономическую деятельность в значительных масштабах.

Центральное правительство (*central government*) – институциональные единицы, которые помимо выполнения своих политических функций и функций регулирования экономики занимаются производством нерыночных товаров и услуг для индивидуального или коллективного потребления на нерыночной основе и перераспределением доходов.

Частное разделение труда – 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.

Частные неоплаченные переводы (*private unrequited transfers*) – оценочный денежный эквивалент имущества, перемещаемого мигрантами в момент их отъезда за границу, и последующих посылок товаров на родину.

Частный (*негосударственный*) *капитал* (*private capital*) – средства частных (негосударственных) фирм, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению их руководящих органов и их объединений.

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

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

Чрезвычайные меры (*contingency measures*) – возможные по правилам ВТО меры торговой защиты, которые могут вводиться для нейтрализации воздействия демпинга, дотаций и резкого роста импорта, которые наносят урон внутреннему рынку.

Широкое определение инвестиций (*broad definition of investment*) – любые активы нерезидентов, как пересекающие границу, так и уже находящиеся в стране.

Экономическая глобализация (*economic globalization*) – интеграция хозяйственной деятельности посредством рынков.

Экономическая интеграция (*economic integration*) – процесс экономического взаимодействия экономических агентов, находящихся в разных странах, выходящий

за пределы торговли товарами и включающий движение факторов их производства и услуг и принимающий форму транснациональных корпораций и межгосударственных экономических союзов; статья V GATS, которая устанавливает правила заключения преференциальных торговых соглашений в области торговли услугами для развитых и развивающихся стран.

Экономическая операция (*economic transaction*) – добровольный обмен или передача экономического блага по соглашению между экономическими агентами.

Экономическая территория (*economic territory*) – управляемая правительством территория, в пределах которой факторы производства перемещаются беспрепятственно.

Экономически активное население (*рабочая сила, labor force*) – часть населения, способная к участию в производительном труде.

Экономический агент (*economic agent*) – все, кто может владеть собственностью, вести экономическую деятельность и имеет доходы и расходы.

Экономический союз (*economic union*) – этап интеграции, предусматривающий общий таможенный тариф и свободу движения товаров и факторов производства, координацию макроэкономической политики и унификацию законодательств в ключевых областях.

Экспорт (*export/s*) – продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу.

Экспортная субсидия (*export subsidy*) – финансовый 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.

Экспортное кредитование (*export credit*) – метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Экспортная квота (*export quota*) – вводится 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.

Экспортные пошлины (*export duty*) – пошлины, которые налагаются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства.

Экспортные сельскохозяйственные субсидии (*export agricultural subsidies*) – субсидии, разрешенные по правилам ВТО, регулирование которых отличается от регулирования несельскохозяйственных субсидий.

Экспортные субсидии (*export subsidies*) – финансовый взнос правительства или другой государственной организации, которая приносит выгоду ее покупателю.

Экспортный тариф (*export tariff*) – налог, налагаемый на товар, когда он вывозится за пределы таможенной территории страны.

Эластичность замещения (*elasticity of substitution*) – коэффициент, показывающий пропорцию замены одного фактора на другой в производстве определенного товара по мере изменения относительных цен факторов производства.

Электронная торговля (*electronic trading*) – торговые сделки и финансовые операции и сделки, выполняемые посредством сети Интернет, в ходе которых совершаются покупки и продажи товаров и услуг, а также переводы денежных средств.

Эмиграция (*emigration*) – выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.

Эффект условий торговли (*terms-of-trade effect*) – перераспределение доходов от иностранных производителей в бюджет большой страны.

Эффект Балассы–Самуэльсона (*Balassa–Samuelson effect*) – предположение, что рост реального валютного курса связан с превышением производительности в производстве торгуемых товаров над производительностью в производстве неторгуемых товаров.

Эффект внутренних доходов (*domestic revenue effect*) – перераспределение доходов от местных потребителей в бюджет большой страны.

Эффект дохода (*revenue effect*) – доходы бюджета в результате обложения импорта пошлиной.

Эффект защиты (*protective effect*) – экономические потери страны, возникающие в результате необходимости продолжения менее эффективного по сравнению с зарубежным производства дополнительного количества товаров внутри страны.

Эффект масштаба (*effect of scale*) – развитие производства, при котором рост затрат факторов на единицу приводит к росту производства больше, чем на единицу.

Эффект перераспределения (*redistribution effect*) – перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции, конкурирующей с импортом.

Эффект потребления (*consumption effect*) – сокращение потребления вследствие роста цены импортного товара на внутреннем рынке импортирующей страны.

Эффект усиления Джонса (*Jones magnification effect*) – изменение экзогенных переменных, ведущее к непропорционально большему изменению эндогенных переменных в модели Хекшера–Олина.

Эффективная ставка тарифа (*effective tariff rate*) – реальный уровень таможенного обложения конечных импортных товаров, вычисленный с учетом пошлин, налагаемых на импорт промежуточных товаров.

Абсорбция – 63, 75
Активная экспортная политика – 115
Активы – 46, 63–64, 70, 72, 77, 80, 91, 124, 310, 596, 580–581, 590, 640–641, 650, 654, 657
Альтернативные издержки – 133, 146
Антидемпинговая пошлина – 430, 454
Антидемпинговые меры – 379, 458, 462, 489
Аутсорсинг – 334, 342–346, 353–354, 370, 521–522, 539
Аутсорсное производство – 511, 521–522

Баланс бюджета – 63, 79
Бюджетный сектор – 63–64, 80–82

Валовой внутренний продукт – 73, 75, 93, 95
Валовой национальный доход – 63, 74–75, 92, 101
Валовой национальный доход на душу населения – 92
Валовой национальный располагаемый доход – 63, 75
Взаимный спрос – 177–178
Внешнее финансирование – 63, 79–80, 82
Внешний сектор – 63–65, 78, 80, 82–83, 91
Внешний эффект масштаба – 281, 318, 320–321, 331
Внутреннее финансирование – 63, 79
Внутренние субсидии – 458
Внутренний эффект масштаба – 281, 318, 320–321, 326, 332–333
Внутренняя субсидия – 430, 446
Возрастающая альтернативная стоимость – 177, 186–187
Выигрыш
  от обмена – 154, 170, 191, 198
  от специализации – 154, 171, 177, 191–192, 198
  от торговли – 147, 154, 161, 169–170, 191–192, 198, 249, 263–266, 561
Выплаты занятым – 592, 598
Выявленное сравнительное преимущество – 297, 355

Географическая структура международной торговли – 92
Гетерогенные фирмы – 334
Главное течение – 19, 22, 26, 33
Глобальные экономические проблемы – 34, 59
Государственная торговля – 281, 458, 462–463, 490, 492
Государственное право отбора – 639, 643
Государственные закупки – 377, 456, 458, 462–463, 491, 505
Гравитационная модель – 288, 289–290, 317, 355–356, 362
Граница производственных возможностей – 133, 145, 177, 135, 187, 560

Демпинг – 430, 445, 451–454, 457
Денежный сектор – 63–64, 77, 80–82
Динамические эффекты – 541, 542
Дисперсия относительной обеспеченности факторами производства – 281
«Добровольное» ограничение экспорта – 430, 439, 456
Домашние хозяйства – 63, 65, 67, 81–83, 90
Доходные условия торговли – 659, 661

Единая аграрная политика – 517, 537
Единичная эластичность спроса – 659, 662

Желтый короб – 458, 507–508

Займы – 38, 69, 72, 79, 80, 108, 277, 563, 565, 567–568, 580, 582, 590
Закон
  возрастания альтернативной стоимости – 177, 185
  убывающей отдачи – 224, 227
  ценообразования в международной торговле – 177
Запас – 63, 68, 95, 107, 359, 564, 595
Запретительный тариф – 394, 404
Зарубежное производство – 517, 520, 584
Зеленый короб – 458, 507–508

Зона
свободной торговли – 469, 517, 532
экспортного производства – 458, 463, 497–498

Излишек
потребителя – 249, 264, 394–395
производителя – 249, 264, 394–395, 439
Изъятия – 455–456, 458–459, 462, 470, 480–481, 483, 496, 498–499, 505, 513, 517, 527, 612, 625, 636, 645, 648
Изъятия из национального режима – 612, 625, 636
Иммиграция – 592, 594, 597, 605
Импортная доплата – 458, 481
Импортные квоты – 436, 458, 462, 485, 506
Импортозамещающий рост – 659, 667–668
Инверсия спроса – 224, 245–246
Инверсия факторов производства – 224, 241–242, 244
Инвестиции
портфельные – 72, 563, 579
прямые – 569, 576
Инвестиционная позиция – 563, 569
Индекс
внутриотраслевой торговли – 297, 302, 355, 365
воздействия на цены – 430–431
диверсификации экспорта – 355, 366
интенсивности торговли – 355, 366
покрытия торговли – 430–431
частотности – 430–431
экспортной специализации – 355, 365
Инсорсинг – 334, 342–346, 353
Институционализм – 19–21
Институциональная единица – 63, 67, 73
Интегрированная база данных – 355
Интегрированное производство – 517, 522
Интегрированное решение вопросов торговли для мира – 355, 367
Информационная система анализа торговли – 355, 367

Кампании за бережливость – 458, 462, 488
Капитал
долгосрочный – 563, 568, 590
краткосрочный – 563, 568, 590
официальный – 563, 567, 568, 580
предпринимательский – 563, 565, 568
среднесрочный – 563, 568, 590
ссудный – 563, 568, 590
частный – 563, 567, 568
Капиталосберегающий технический прогресс – 294–295, 317, 659, 673–674
Квота – 382, 412, 420, 426, 430, 437, 456, 485–486
Кейнсианство – 19, 20, 26, 28
Классическая школа – 19, 20
Количественные ограничения – 430, 431–432, 456, 460, 492, 506, 532
Компания
ассоциированная – 563, 570
дочерняя – 563, 570
филиал – 563, 570
Компенсационные меры – 458, 462, 489
Конкурентные преимущества – 19, 27, 280, 306, 307, 317, 519, 571
Консолидированная база данных тарифных обязательств – 355, 367
Контроль за движением капитала – 639, 652, 657
Кривая безразличия – 133, 148, 154, 191–192, 208–209, 230, 320, 402, 404, 664–665
Кривые взаимного предложения – 249, 268, 271, 406

Либерализация капитального счета – 639, 653, 657
Лицензирование – 377, 380, 430, 438, 456, 462, 472, 475, 484, 494, 513, 625, 642
«Лэссэ-фэр» – 133, 142

Межвременная торговля – 563, 581–582
Международная кооперация труда – 42, 43
Международная корпорация
многонациональная – 563, 587, 591
транснациональная – 563, 587, 591
Международная торговля – 13, 26, 30, 34, 46–47, 53, 55–56, 62, 95, 107, 111, 113, 150–151, 179, 202–204, 211, 213, 219, 222, 225, 242–243, 263, 295, 298, 318, 322, 332, 344, 349, 353, 369–370, 459, 518, 559–562, 660, 672, 677–679
Международная экономика – 11, 19, 20, 23, 26, 29, 30, 32–33, 34, 37, 51, 57, 62, 83, 91, 93–94, 97, 107, 111, 127, 281, 518, 677, 710
Международное производство – 517, 521
Международное разделение труда – 29, 31, 34, 41–42, 44, 55, 592, 677
Международное разделение факторов производства – 34, 41
Международные поездки – 612, 623, 624, 636
Международные экономические отношения – 19, 30, 32
Международный транспорт – 612, 621, 636
Меркантилизм – 20, 27, 33, 93, 111, 115–116, 119, 121, 125, 127, 130, 138, 678
Меры регулирования доступа на рынок – 612, 624

Миграционное сальдо – 592, 594
Миграция рабочей силы – 54, 592, 594–595, 602, 608, 610
Мировая экономика – 20, 29, 30, 31, 33
Мировое хозяйство – 29, 34, 48–49, 51–55, 61
Мировой рынок – 29, 32, 34, 44–47, 50, 53–55, 61, 88, 141, 283, 396, 410, 421, 433, 587, 677
Мобильность – 37, 49, 50, 151, 161, 213, 225, 237, 335, 561, 565, 587, 612, 618, 651, 653
Монетаризм – 20, 21
Мягкое право – 639, 640

Налоговые льготы – 310, 458, 463, 495, 496, 498, 512, 513
Национальный режим
  взаимный – 639, 643
  с негативным списком исключений – 639, 643
  на доинвестиционной стадии – 639, 644
  на послеинвестиционной стадии – 639, 644
Нейтральный рост торговли – 659, 667
Нейтральный технический прогресс – 293, 317, 659, 672
Неполные контракты – 334, 341
Нерезиденты – 63, 71, 90, 569
Неторгуемые товары – 34, 37–39, 276, 279, 297, 600, 610, 671
Нефинансовые корпорации – 63, 67, 90
Неэластичный спрос – 659, 662

Общее/международное равновесие – 249, 271
Общий рынок – 517, 533, 540, 601
Обязательства
  по минимальному доступу – 458, 506
  по существующему доступу – 458, 506
Операционализм – 20, 22–23, 33
Оптимальная ставка тарифа – 412, 417
Остальной мир – 63, 66, 71, 76, 81, 88, 198, 260, 261, 364, 555
Отклонение торговли – 541, 545, 562
Отрасли
  ориентированные на ресурсы – 612, 622, 636
  ориентированные на рынок – 612, 623, 636
  свободно ориентированные – 612, 623, 636
Оффшоринг – 334, 342

Парадокс Леонтьева – 224, 238, 240, 242, 248
Парадокс Мецлера – 412, 424, 425, 429
Пассивы – 63, 77, 80, 580–581, 590
Переводы – 75, 105, 107, 108, 274, 511, 570, 592, 598–599, 606–611, 635, 637, 649
Переводы работников – 592, 598, 599
Перемещения мигрантов – 592
Политика в области конкуренции – 458, 463, 503, 513, 642
Политический союз – 517
Поток – 63, 68, 107, 287, 291, 510, 543, 606
Потоки движения денежных средств – 63, 80–81
Пошлины
  адвалорные – 373, 385
  специфические – 373, 385
  комбинированные – 373, 385
Правила происхождения – 458, 462, 472, 474–475
Правило Вальраса – 563, 566
Правило торгуемых/неторгуемых товаров – 249, 276
Правительство – 24, 38, 63, 64, 66, 75, 125, 265, 306, 309, 310, 351, 364, 367, 374, 383, 396–397, 400, 402–404, 407, 416, 420, 422, 433, 343, 466, 480, 486, 488, 494, 497–498, 504, 508, 568, 577, 583, 600, 640–641, 646, 656
Право входа – 563, 588
Предельная норма замещения – 177, 189
Предельная норма трансформации – 177, 185, 189, 402
Предельная производительность труда – 224, 227, 231–233
Предохранительные меры – 458, 462, 489, 490, 506
Предположение Кемпа-Вэна – 541, 556
Предприятие с иностранными инвестициями – 563, 570
Предприятия/фирмы – 64, 66
Прекращение контракта – 563, 588
Предотгрузочная инспекция – 382, 458, 462, 473, 475
Преференциальные торговые соглашения – 458, 517, 525, 526
Приемлемое развитие – 34, 60
Применяемые тарифы – 367, 368, 458, 476, 482, 507
Проект анализа глобальной торговли – 355, 363
Производство – 34, 36
Пространственные теории – 334, 346
Протекционизм – 373, 375–377, 383, 399
Прямой инвестор – 564, 670
Путешественник – 612, 623

Реальный обменный курс – 249, 274, 277
Реальный сектор – 64, 76–77, 80, 82–83
Режим
  выборочной либерализации – 639, 643
  наибольшего благоприятствования – 457, 458, 463, 639

Резервные запасы – 458, 493
Резиденты – 64, 70, 90, 323, 598
Ресурсы – 34–35, 39, 49, 61, 68, 97, 207, 441, 543, 546, 557, 581, 595
Реэмиграция – 592, 594
Риторсия – 394, 407
Рынок труда – 592, 593–594
Рыночное равновесие – 20, 27, 86, 88, 212, 249, 261, 408, 410, 678

Сальдо текущих операций платежного баланса – 64, 75, 76
Санитарные и фитосанитарные требования – 458, 462, 487
Сбережения – 25, 64–65, 69, 75–76, 79, 81, 91, 363, 488, 548, 582, 607, 609, 653
Свобода торговли – 20, 24, 29, 141, 373, 375, 382–383, 538, 678
Свободно ориентированные отрасли – 623
Связанные тарифы – 367, 368, 458, 462, 474, 476, 481, 482
Связывание тарифов и их сокращение – 458, 506, 513
Сезонные тарифы – 458, 480
Синий короб – 458, 507, 508
Совокупное предложение – 64, 83, 84–87, 677
Совокупный спрос – 12, 64, 79, 83, 84, 86–88, 360, 399, 677
Соглашение
  о двойном налогообложении – 458, 499
  об офсете – 458
Содействие
  инвестициям – 639, 647
  торговле – 458, 462, 471
Создание торговли – 541, 543, 562
Специальные предохранительные меры – 458, 490, 506
Спор
  между государствами – 639, 647
  между инвесторами – 639, 646
  между инвестором и государством – 639, 647
Справедливое и равное обращение – 639, 644, 645, 657
Справедливый и недискриминационный режим – ???
Сравнительные преимущества – 20, 27, 154, 159, 163, 165, 171, 282, 288, 296, 348, 560, 678
Статистическая база торговли товарами ООН – 355, 366
Статические эффекты – 541, 542
Страна
  базирования – 564, 586
  принимающая – 519, 586
  с развитой экономикой – 92, 93, 100, 101, 109, 110
  с формирующимся рынком и развивающиеся страны – 92, 101, 111
Субсидия – 351, 364, 430, 445–448, 498, 500

Таможенная
  пошлина – 373, 384, 393, 426, 431, 550
  стоимость – 373, 387, 388, 458, 471, 473, 475
  процедура – 382, 458, 460, 462, 472, 475
Таможенный союз – 469, 517, 526, 529, 532, 540, 543, 545, 547, 551–556, 562
Таможенный тариф – 373, 384, 387, 391, 393, 482, 526, 531, 532, 538, 546
Тарификация – 459, 506, 513
Тарифная
  квота – 412, 419, 420
  эскалация – 412, 416, 417, 428, 478, 483
  преференция – 459, 462, 479, 483
  уступка и изъятие – 459, 462, 480, 483
Теорема
  выравнивания цен на факторы производства – 199, 213
  Джонсона – (Джонса??? – 204, 220)
  симметрии Лернера – 412, 423
  Рыбчинского – 199, 204, 210, 216–222, 608
  Самуэльсона–Джонса – 225, 248
  Столпера–Самуэльсона – 199, 203, 210, 214–216, 220
  Хекшера–Олина – 199, 200, 203, 204, 207–211, 214, 220, 222–223, 238–243, 246–248, 284, 325, 340, 342, 561, 608, 627
  Хекшера–Олина–Ванека – 199, 204, 210, 219
Теория
  абсолютных преимуществ – 133, 151–153
  внутриотраслевой торговли – 297, 314, 317
  имитационного лага – 287, 288, 313, 317
  пересекающегося спроса – 283, 313, 317
  специфических факторов производства – 224
  сравнительных преимуществ – 154, 166, 171–173, 176, 178, 224, 369
  цикла жизни продукта – 304, 317
Товар – 34, 36, 61, 149, 168, 206, 217, 222, 225, 301, 305, 313, 319
Товарная структура международной торговли – 32, 92
Торговля
  на основе технологического прогресса по Хиксу – 317
  на основе экономии от масштаба – 281, 318
  по правилам – 20, 29, 678

Торговые кредиты – 72, 564, 580, 590
Торговый баланс – 80, 115–116, 120, 124, 129, 272, 274, 429, 512
Торговый протекционизм – 20, 28
Торгуемые товары – 34, 37–40, 72, 129, 204, 246, 274, 276–277, 297, 346–347, 600, 614
Транснациональное производство – 517, 522
Транспортные издержки – 39, 144, 167, 206, 246, 328, 348, 350, 612, 621–623, 636
Трансфертные цены – 564, 589, 590
Требование о содержании местных компонентов – 380, 443, 456, 459, 488
Трудовой доход – 592, 598
Трудосберегающий технический прогресс – 294, 317, 659, 673, 674, 676
Турист – 612

Уполномочивающая статья – 459, 469, 517, 526
Условия торговли – 95, 146, 157, 161, 166, 168, 190, 201, 204, 218, 369,389, 396, 400, 407–408, 410, 417, 422, 448–449, 460, 463, 495, 659–662, 664–672, 676
Услуги
  факторные – 612, 614, 636
  нефакторные – 612, 614
Утечка мозгов – 592, 594, 600

Факторные условия торговли – 659, 661
Фактороемкость – 199, 206, 222, 248
Фактороообеспеченность – 199, 206, 222
Финансовые корпорации – 64, 67, 591

Ценные бумаги
  акционерные – 564, 577, 590
  долговые – 564, 577, 578, 590
Центр экономического интереса – 64, 71
Центральное правительство – 64, 67

Частные неоплаченные – 592
Чистые трансферты – 64, 74, 80, 609
Чистый факторный доход – 64, 74, 75, 80, 609
Чрезвычайные меры – 459, 462, 488, 490, 512
Экономическая глобализация – 34, 56, 57, 62
Экономическая интеграция – 459, 469, 517, 518, 523, 527, 539
Экономическая операция – 64, 68
Экономическая территория – 64, 71
Экономически активное население – 592–594
Экономический агент – 59, 64–67, 71, 315, 685
Экономический союз – 517, 534, 540
Экскурсант – 612, 624
Экспортная субсидия – 430, 447–449, 498, 500
Экспортное кредитование – 430, 449
Экспорторасширяющий рост – 659, 666, 668
Эластичность
  импорта – 418, 419, 659, 663
  экспорта – 352, 659, 662, 663
  спроса – 85, 111, 325, 327, 338, 352, 426, 547, 548, 551, 659, 660, 662–663
Электронная торговля – 612, 635
Эмиграция – 592, 594, 595, 597, 600
Эффект
  внутренних доходов – 394, 401, 411
  дохода – 154, 171, 394, 398, 400, 401, 411, 420, 422, 435, 437, 439, 440, 444, 544, 546, 665
  замещения – 154, 184, 665
  защиты – 394, 398, 400, 422, 439, 444, 447, 544
  масштаба – 281, 299, 318, 319, 327, 328, 560
  перераспределения – 394, 398, 422, 444, 446, 669
  потребления – 394, 399, 400, 422, 444, 544, 609
  усиления Джонса – 199, 210, 220
  условий торговли – 394, 401, 411
Эффективная ставка тарифа – 412–414, 428

В этом разделе содержатся ссылки на избранные источники по международной экономике, прежде всего по микроэкономике международной торговли, которые критически важны для ее изучения. Практически все из них выдержали множество изданий, поэтому год издания не указан.

Учебники

Хорошее изложение теорий международной торговли содержится в следующих американских учебниках вводного уровня, которые используются обычно на ступени бакалавриата. Их более ранние версии переведены на русский, но лучше использовать оригинальные издания, чтобы лучше понять англосаксонскую логику мышления и терминологию, да и английский в них весьма прост.

1. **Salvatore D.** International economics. NJ: John Willey.

2. **Krugman P., Obstfeld M.** International Economics: Theory and Policy. NY: Pearson.

3. **Appleyard D., Field A.** and **Cobb S.** International Economics. NY: McGrow Hill.

4. **Pugel T.** International Economics. NY: McGrow Hill.

Европейские учебники подходят к тем же теориям международной торговли с более широких социальных позиций и включают больше эмпирического материала. Среди них наиболее удачные:

5. **Charles van Marrewijk.** International Economics, Oxford: Oxford University Press.

6. **Mucchielli J-L., Mayer T.** Economie Internationale. P.: Dalloz.

В числе российских учебников можно выделить:

7. **Волгина Н.А.** Международная экономика. М.: Эксмо.

8. **Михайлушкин А.И, Шимко П.Д.** Международная экономика: теория и практика. СПб.: Питер.

9. **Диденко Н.И.** Международная экономика. Ростов: Феникс.

Книги

Для более продвинутого изучения теорий международной торговли и торговой политики абсолютно необходимо иметь следующие книги:

10. Handbook of International Economics. Ed. by **G.M. Grossman** and **K. Rogoff.** Amserdam: Elsevier.

11. **Marshall A.** The Pure Theory of Foreign Trade. NY: A. Kelly Publishers.

12. **Viner J.** Studies in the Theory of International Trade. NY: A. Kelly Publishers.

13. **Meade J.E.** A Geometry of International Trade. NY: A. Kelly Publishers.

14. **Bhagwati J., Panagariya A., Srinivasan T.** Lectures on International Trade. Oxford: Oxford University Press.

15. **Krugman P., Helpman E.** Market Structure and Foreign Trade. Cambridge MA: MIT Press.

16. **Feenstra R.** Advanced International Trade: Theory and Evidence. Princeton: Princeton University Press.

17. Международная экономика. Вехи экономической мысли: Т. 6 / Под общ. ред. **А.П. Киреева**, Гос. ун-т — Высшая школа экономики, Институт «Экономическая школа». — М.: ТЕИС, 2006. В открытом доступе на http://sei.e-stile.ru и http://seinst.ru.

Сайты

18. www.wto.org. Сайт Всемирной торговой организации. Включает новейшую статистику международной торговли, состояние дел на многосторонних торговых переговорах, обзоры торговой политики отдельных стран, глоссарий основных терминов международной торговли.

19. http://wits.worldbank.org/witsweb. Интегрированная система информации о международной торговле (World Integrated Trade Solution, WITS). Дает доступ к детальным данным о торговле и торговом режиме отдельных стран из баз данных четырех международных организаций, имеет возможности для моделирования.

20. www.intracen.org. Сайт Международного торгового центра. Включает мировые торговые карты (world trade maps) — графическое представление об экспортно-импортных рынках отдельных стран и регионов и их конкурентных преимуществах.

Глоссарии

21. http://www-personal.umich.edu/~alandear/glossary. Глоссарий основных терминов международной экономики с указанием их источников.

22. http://www.acici.org/aitic. Сайт Agency for International Trade information and Cooperation, AITIC. Содержит детальный глоссарий терминов международной торговой политики.

23. www.lingvo.ru. Англо-русский толковый словарь «Международная экономика и бизнес». Серия словарей «Economicus». М., ABBYY Press / Под научной ред. **А.П. Киреева** и **В.И. Черенкова.** Охватывает все области международной экономики, внешнеторговых операций международных экономических организаций и важнейших международных экономических соглашений.

Учебник

Алексей Павлович Киреев

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИКРОЭКОНОМИКА

Редактор *Н.П. Огаркова*

Оформление художника *А.Ю. Никулина*

Технический редактор *Г.В. Лазарева*

Корректоры *Г.В. Кухтина, А.В. Латунова*

Компьютерная верстка *Н.М. Коршуновой*

Подписано в печать 05.08.2013.
Формат $70 \times 100^1/_{16}$. Бумага офсетная.
Гарнитура «Ньютон». Печать офсетная.
Усл. печ. л. 57,85.
Изд. № 26/2012. Заказ №

Издательство «Международные отношения»
123022, Москва, Столярный пер., д. 3, стр. 5
Тел. отдела реализации:
8(499)253-13-24
www.inter-rel.ru
e-mail: info@inter-rel.ru

Отпечатано с оригинал-макета
издательства «Международные отношения»
в ППП «Типография “Наука”»
121099, Москва, Шубинский пер., 6

ISBN 978-5-7133-1378-4

9 785713 313784

Алексей Киреев - доктор экономических наук, профессор. Окончил МГИМО в России и George Washington University в США.
Автор первых в России учебников “Международная экономика” и “Прикладная макроэкономика”, вышедших в издательстве “Международные отношения”.
С 1993 г. Алексей Киреев- ведущий экономист Международного валютного фонда (МВФ), первый российский экономит, принятый штат МВФ за всю историю его существования.
За годы работы в МВФ он занимался прикладным макроэкономическим анализом и программированием экономики отдельных стран, а также международными экономическими проблемами в целом, с особым упором на мировой экономический кризис, международную торговлю и финансы, и проблемы роста и развития.
Задолго до вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО), в 2000-2003 г., он был представителем МВФ при ВТО и других международных экономических организациях в Женеве. В центре его внимания в тот период находились макроэкономические аспекты многосторонних торговых переговоров Дохийского раунда.
На протяжении многих лет Алексей Киреев преподает в России, США и Европе. В России он прошел путь от преподавателя до профессора МГИМО. Является визит- профессором Московской школы экономики МГУ им. Ломоносова. В Америке периодически преподает в American University и Pacific Lutheran University.
Подводя итог, книга, которую вы держите в руках, является новаторской по построению и содержанию, соответствующим лучшим мировым стандартам. Она может служить и увлекательными путеводителем по международной экономике, причём в её понимании и прочтении, соответствующих XXI веку, поскольку написана она человеком с огромным опытом, который знает международную экономику изнутри.

Персональный сайт
www.AlexeiKireyev.com.

ISBN 978-5-7133-1378-4
9 785713 313784 >

Международные отношения