

**МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. М.В. ЛОМОНОСОВА
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

В.П. Колесов, М.В. Кулаков

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК



УДК 338(075.8)

ББК 65.5я73

К60

Рецензенты: д-р экон. наук, проф. *В.А. Рубе*,
канд. экон. наук, доц. *Н.А. Миклашевская*

К60 **Колесов В.П., Кулаков М.В.** Международная экономика: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2004. - 474 с. - (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова).

ISBN 5-16-002010-1

В учебнике по курсу «Международная экономика» рассматриваются вопросы теории международной торговли, торговой политики, валютного курса и валютной политики, платежного баланса, взаимодействия внутреннего и внешнего макроэкономического равновесия в условиях открытой экономики.

Предназначен для студентов высших учебных заведений экономического и управленческого образования.

Учебник подготовлен при содействии **НФПК** — Национального фонда подготовки кадров в рамках Программы «Совершенствование преподавания социально-экономических дисциплин в вузах» — Инновационного проекта развития образования.

ББК 65.5я73

ISBN 5-16-002010-1

© Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2004
© Оформление. Издательский Дом «ИНФРА-М», 2004

Уважаемый читатель!

Настоящий учебник выходит в рамках серии «Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова», венчающей многолетние усилия коллектива факультета по обновлению содержания и структуры университетского экономического образования.

Переход страны к рынку потребовал пересмотра профессии экономиста, освоения и применения невостребованных ранее знаний, известных, может быть, лишь ограниченному кругу критиков **«буржуазной»** экономической мысли.

Для обогащения содержания экономического образования путем включения в него новых экономических дисциплин и обновления ряда традиционных нужно было переобучить преподавателей и решить проблему учебников. Первые попытки включения в учебные планы новых дисциплин показали невозможность этого в рамках одной ступени, поэтому, обновляя содержание, пришлось попутно решать проблему перевода обучения на двухступенчатую систему.

Истекшие 10 с небольшим лет — это годы освоения технологии двухступенчатого образования **«бакалавр—магистр»**, которое факультет осуществляет без параллельной подготовки специалистов. Присоединение страны к Болонскому процессу сделало этот переход необратимым.

Все эти годы велась переподготовка преподавательского корпуса: благодаря программам международного сотрудничества около 160 преподавателей факультета в среднем не меньше двух раз стажировались в лучших зарубежных университетах.

Что касается учебников, то первые годы приходилось использовать лучшие зарубежные учебники, многие из которых были переведены преподавателями на русский язык. Сейчас пришло время готовить качественные отечественные учебники. Преподавательский корпус имеет возможность создавать оригинальные учебники и учебные пособия, подготовленные с учетом опыта преподавания и дифференцированные по уровню подготовки

слушателей (учебники для программ бакалавров и учебники для программ магистров).

Решению этой задачи способствовало и участие факультета в Инновационном проекте Министерства образования РФ, финансируемом Всемирным банком. Непосредственным исполнителем проекта стал Национальный фонд подготовки кадров.

Благодаря этому проекту факультет в течение трех лет осуществил свой проект «Совершенствование высшего экономического образования в МГУ», в результате чего преподаватели экономического факультета подготовили 74 учебника и учебных пособий по основным дисциплинам, формирующим профессии экономистов и менеджеров.

Мы считаем, что данные учебники в полной мере отражают наиболее важные достижения университетской экономической мысли, необходимые для полноценной подготовки экономистов и управленцев высшего звена.

Сейчас на экономическом факультете МГУ обучается более 3000 студентов, факультет располагает самой большой в стране магистратурой по экономике, наибольшим числом аспирантов по экономическим специальностям. Образовательное «поле» насчитывает более 300 общих дисциплин и специальных курсов. Часть общих курсов представлена в данной серии учебников.

Коллектив факультета с благодарностью примет замечания и предложения относительно улучшения предложенной серии учебников.

В.П. Колесов

декан экономического факультета

МГУ им. М.В. Ломоносова

профессор, доктор экономических наук

Введение

ПРЕДМЕТ КУРСА «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА»

Международная экономика уже десять лет как стала стандартным курсом подготовки современных экономистов в России. Полвеком ранее она отпочковалась от курса макроэкономики в университетах США и других развитых стран. В современной структуре курсов, обеспечивающих освоение экономической теории, она изучается как на вводном, так и на продвинутом уровнях.

Почему необходимо изучать этот курс? Ведь обходились же раньше без него, наверное, можно было бы обойтись и сейчас? Ответ может быть только один и весьма категоричен. Без освоения этого курса не подготовишь не только экономиста, но и профессионалов во многих других областях, включая естественнаучные.

В жизни нас окружают многочисленные товары иностранного производства (продукты питания, одежда, бытовая техника, автомобили и многое другое). Значительная часть услуг, на которые приходится $\frac{2}{3}$ валового продукта мира, поставляются иностранцами; иностранные фирмы и банки — повсюду; не говоря о фильмах и рекламе. Обмен результатами деятельности между странами стал нормой жизни и условием благосостояния. Однако национальные границы никто не отменял и регулирование национальным государством потока иностранных товаров, услуг, капитала, информации, технологий и самих людей постоянно совершенствуется. Поэтому знание проблем и понимание самой сути обмена становится насущной потребностью граждан и частью подготовки экономистов и людей других профессий.

Чтобы убедиться в этом, достаточно упомянуть лишь несколько событий, заметно влияющих на общественную жизнь нашей страны. В центре внимания в последнее время были, в частности, такие из них, как:

- **отток капитала**, называемый нередко в прессе бегством или даже ограблением, и усилия правительства по привлечению иностранных инвесторов;
- таможенные истории, связанные, в частности, с тарифами на новые и подержанные иномарки;
- курсы валют, их изменчивые колебания и обвал в 1998 г.;
- дефолт;
- события на мировых финансовых и фондовых рынках, «инфекционный» характер их воздействия на национальные рынки при кризисах и спадах;
- проблема присоединения к ВТО, увязанная в общественном сознании с ожиданием прихода провайдеров (поставщиков) банковских и страховых услуг, а на самом деле несущая неприятности большей части отечественных производителей;
- интернет;
- внешний долг и выплаты по нему;
- участие страны в экономических «саммитах» и т.д.

В любой солидной ежедневной газете можно встретить десяток-полтора сюжетов, связанных с различными проявлениями взаимодействия национальной экономики с экономиками других стран, т.е. с событиями международной экономики. Интернационализация товарных, финансовых и других потоков, взаимосвязь и взаимозависимость стран стали беспрецедентными. Решения любых вопросов в области экономической политики приходится принимать с учетом или даже с оглядкой на реакцию других стран.

- ◆ Международная экономика изучает отношения между субъектами различной государственной принадлежности и самими государствами по поводу трансграничного перемещения товаров, услуг и факторов производства, таких, как капитал, технологии, информация, рабочая сила и др.

В своем названии на европейских языках, она исходно содержала слова «*inter*» и «*national*», подчеркивая отношения между нациями — государствами. В многонациональной России сложился эквивалент «международный», образовавшийся соответственно из слов «между» и «народ», а понятие «межнациональный» стало относиться к другим областям.

- ◆ Другими словами, международная экономика изучает взаимодействие национальных экономик, которое интегрирует отдельные национальные экономики в мировую экономику.

В прошлом эти отношения долгое время носили двусторонний характер, и у каждой страны было от нескольких до многих

десятков торговых и иных партнеров. Со временем, особенно во второй половине прошлого века, взаимодополняемость и взаимозависимость, т.е. интернационализация экономик, стала нарастать, пока не приобрела в конце века глобальный характер. Императивы глобализации сегодня таковы, что оборвать все внешние экономические связи любой страны либо просто невозможно, либо теоретически возможно ценою возврата уровня жизни на несколько десятилетий назад. Сегодня можно утверждать, что не только национальная экономика стала частью мировой, но что международная экономика, т.е. необходимость работать на удовлетворение потребностей других стран и пользоваться, в свою очередь, плодами их работы, стала частью национальной экономики.

Все более хозяйственная деятельность людей приобретает трансграничный характер. Но пока существуют институт национального государства, национальные деньги, системы ценообразования, рынки, налоги, бюджеты, системы социального обеспечения, обороны и многое другое, люди в своей хозяйственной деятельности будут иметь дело с нормами и правилами международной экономики, отражающей богатую палитру взаимоотношений сотрудничества и соперничества национальных экономик. Этого не отменит и тот факт, что в своих взаимоотношениях страны все больше руководствуются совместными многосторонними соглашениями и правилами, выработанными в рамках таких международных экономических организаций, как Всемирная торговая организация (ВТО), Международная организация труда (МОТ) и многих других.

Несмотря на то что области сотрудничества-соперничества расширяются и все более разнообразными становятся правила и органы международного регулирования, международная экономика как дисциплина классифицирует все связи и отношения между странами в два больших направления: торговля и финансы. Это и определяет структуру учебника.

Исторически первой областью развития экономических связей между странами была международная торговля (разд. I). Ее нередко называют локомотивом мировой экономики. И это совершенно справедливо, поскольку без расширения узких пределов национальных рынков товаров масштабы и эффективность производства, следовательно, уровень благосостояния наций и народов были бы неизмеримо ниже. Об этом свидетельствуют взятые в долгосрочной ретроспективе темпы развития международной торговли, значительно опережающие темпы роста валового внут-

ренного продукта. На диаграмме (рис. 1) эта тенденция подтверждается данными, относящимися к периоду протяженностью почти в два столетия, за исключением периода двух мировых войн, когда не только торговля, но и валовой продукт выросли весьма незначительно.

Тенденция опережающего роста международной торговли особенно заметно проявилась в последнее десятилетие XX в. Если в предшествующие десятилетия среднегодовые темпы роста мирового экспорта превышали темпы роста ВВП мира примерно в полтора раза, то в 90-е гг., за редким исключением, более чем вдвое (рис. 2). Динамичное развитие внешней торговли явилось одним из важнейших факторов самого длительного в истории периода стабильного развития мировой экономики. По оценке журнала *Business Week*, в течение 1980-х и 1990-х гг. на ее долю пришлось $\frac{1}{4}$ прироста мирового ВВП*.

Международная торговля, как будет показано в последующем изложении, приносит значительные выгоды ее участникам. Несмотря на это, вплоть до второй половины XX в. национальные экономики оградялись стараниями государств от проникновения иностранных товаров. Хотя в теории причины выгоды торговли очевидны со времен А. Смита, в этой сфере долгое время сохранялись меркантилистские взгляды на необходимость тор-

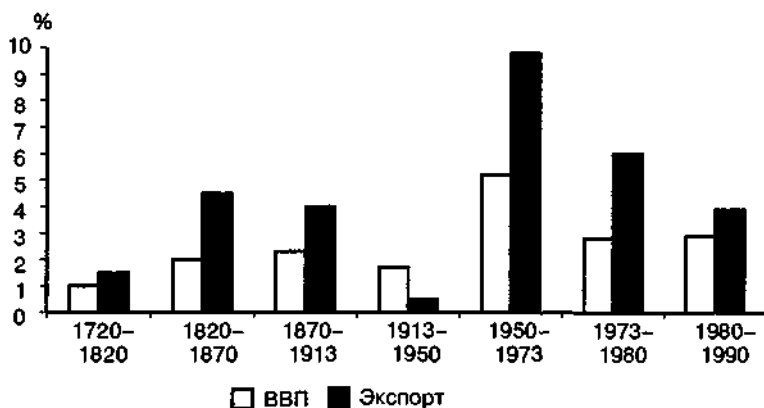


Рис. 1. Темпы роста ВВП и экспорта стран (среднегодовые %) в период 1720-1990 гг.

Источник: De Melo J., Grether J. - M. Commerce International. Paris-Bruxelle, 2000. P. 10.

*BusinessWeek. 1999. Dec. 13

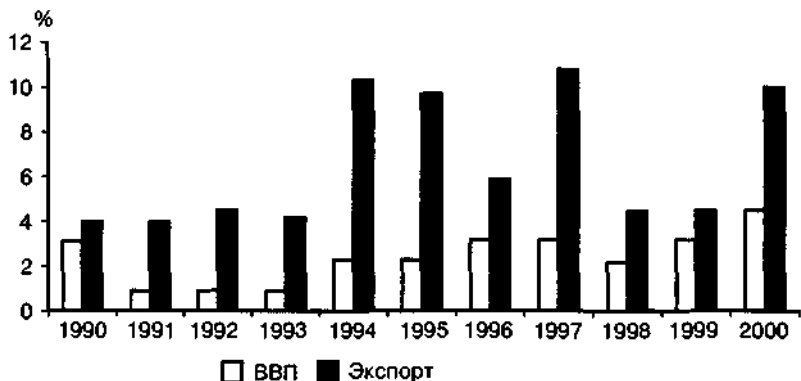


Рис. 2. Динамика мирового экспорта и ВВП мира в 1990-е гг.

Источник: данные ВТО.

говых барьеров. И этому тоже есть логичное объяснение: торговля сильно влияет на распределение доходов у вовлеченных в нее участников, доходам части из них торговля наносит непосредственный ущерб.

Однако другим участникам и государствам в целом торговля приносит выгоду. Отсюда неизбежные конфликты интересов, внутренний характер которых стараниями и идеологией протекционистов превращаются в международные торговые противоречия. Однако главный вектор развития международных торговых отношений в долговременном плане направлен на устранение протекционистских мер, которые совместными многосторонними усилиями многих стран удалось в последние полвека значительно снизить. Таблица 1 показывает средний размер импортной пошлины некоторых западных стран. Авторы подсчета при всех трудностях (границы некоторых стран менялись) показали, что размер тарифа на импорт (за исключением 1820 г., помеченного звездочкой у некоторых стран, когда ограничения были весьма многочисленными и подсчет среднего уровня оказался затруднительным) после 1931 г. в целом неуклонно снижался.

В настоящее время в рамках ВТО ставится вопрос о дальнейшем значительном сокращении и полном устранении ограничительных мер. И наверное, впервые в мире выявились откровенные разногласия по этому вопросу между развитыми и развивающимися странами. Эти разногласия вытекают не только и не столько из разных уровней экономического развития этих групп стран. Хотя они во многом объясняют их разные позиции, главная причина все же состоит в изменении природы международной

**Средний уровень таможенной защиты продукции
обрабатывающей промышленности (в %) у некоторых стран
в период 1820-1990 гг.**

Страна	1820	1875	1913	1925	1931	1950	1980	1990
Австрия	*	15-20	18	16	24	18	14,6	12,7
Бельгия	6-8	9-10	9	15	14	11	8,3	5,9
Великобритания	45-55	0	0	5	—	23	8,3	5,9
Германия	8-12	4-6	13	20	21	26	8,3	5,9
Дания	25-35	15-20	14	10	—	3	8,3	5,9
Испания	*	15-20	41	41	63	—	8,3	5,9
Италия	—	8-10	18	22	46	25	8,3	5,9
США	35-45	40-50	44	37	48	14	7,0	4,8
Франция	*	12-15	20	21	30	18	8,3	5,9
Швейцария	8-12	4-6	9	14	19	—	3,3	2,6
Швеция	*	3-5	20	16	21	9	6,2	4,4

Источник: De Melo J., Grether J.-M., Commerce International. P.13.

торговли. Торговля развивающихся стран с развитыми по-прежнему почти полностью является межотраслевой, которая, как мы увидим в последующем, сильно влияет на распределение доходов. Отсюда и тяга к защите своих производителей. Между развитыми странами сложилось преобладание внутриотраслевой торговли, основанной на экономии масштаба, воздействие ее на доходы производителей незначительно, и поэтому они меньше нуждаются в защите. Поскольку в международной торговле львиная доля приходится на торговые внутриотраслевые потоки между развитыми странами, последние объективно более заинтересованы в устранении протекционизма.

В свете вышесказанного весьма важно видеть и учитывать особенности внешней торговли России, экономика которой относится к числу переходных и по многим параметрам имеет сходство с экономикой развивающихся стран. Свойства экономики определяют и, в свою очередь, вытекают из особенностей внешней торговли. Динамика внешней торговли в годы рыночной трансформации практически мало коррелировала с динамикой ВВП, величина которого по разным оценкам сократилась на 40%. Резко сократившись в 1992 г. (примерно с 233 млрд до 97 млрд руб.), внешнеторговый оборот наращивал объемы независимо от того, что ВВП сокращался и лишь в последние годы показывал неболь-

Объем внешней торговли РФ, 1992—2002 г. (млрд руб.)

Показатель	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Оборот	96,6	104,0	118,3	145,5	158,6	161,0	132,9	115,2	150,4	156,4	168,2
Экспорт	53,6	59,7	67,8	82,9	90,6	89,0	74,9	75,7	105,5	103,0	107,2
Импорт	43,0	44,3	50,5	62,6	68,0	72,0	58,0	39,5	44,9	53,4	61,0
Сальдо	10,6	15,4	17,3	20,3	22,6	17,0	16,9	36,2	60,6	49,6	46,2

шой восстановительный рост. По данным Госкомстата, он складывался следующим образом (табл. 2).

При всей неравномерности роста внешняя торговля в эти самые сложные для России годы трансформационного спада способствовала смягчению экономических, социальных и иных последствий экономического кризиса и в отдельные годы стимулировала экономический рост. При этом фактом является то, что экспортная квота страны (отношение экспорта к ВВП) в отдельные годы достигала 40%, отражая возросшую зависимость экономики от внешних рынков. Этот же показатель говорит и о сравнительно высокой степени открытости экономики, по общему признанию опережающей степень ее общего реформирования.

Очевидна стоимостная несбалансированность внешней торговли вследствие значительного превышения экспорта над импортом и образования сальдо в объеме, почти сравнимом или даже превышающем объем импорта (2000 г.). Управление курсом рубля требует необходимости скупки валютной экспортной выручки денежными властями и вызывает рост денежной массы, которая при недостаточно активной стерилизации усиливает инфляционное давление и влечет за собой негативные последствия для экономической активности.

Фактом является несбалансированная товарная структура внешней торговли. В результате топливно-сырьевой ориентации экспорта $\frac{3}{4}$ экспортной выручки приходится на энергоносители, металлы, удобрения и лесоматериалы. В структуре импорта большой удельный вес занимают товары потребительского назначения. Это означает, что в международном обмене страна выступает преимущественно в роли поставщика сырья и потребителя готовой продукции. Облагораживание товарной структуры внешней торговли поэтому представляется важнейшей задачей страны на предстоящий период, однако решение ее возможно лишь в рамках общей стратегии экономического развития, на-

правленной на обеспечение устойчиво высоких темпов экономического роста и реструктуризацию национальной экономики. Только в этом случае внешняя торговля России будет иметь своим источником, наряду со сравнительными преимуществами в межотраслевой торговле, экономию на масштабах, характерную для внутриотраслевой торговли, менее уязвимую от конъюнктуры мировой экономики.

Такой сдвиг диктуется и соображениями необходимости изменения условий внешней торговли, т.е. отношения цены экспортируемого товара к цене импортируемого товара (подробнее см. гл. 3), которые показывают изменение покупательной способности экспортной выручки. Они связаны со структурой внешней торговли и ухудшились за десятилетие, по подсчетам академика О. Богомолова, почти на четверть (табл. 3).

Резкий отход России от монополии государства во внешней торговле высветил немаловажную проблему недостаточного опыта внешнеторгового регулирования и слабость его институциональной организации. Внешняя торговля, как и экономика в целом, регулируется избыточно, но недостаточно эффективно. Главным предметом внешнеторговой политики, в отличие от развитых стран, стало регулирование экспорта, причем не стимулирующее, а ограничительное. В регулировании импорта преобладают тарифные рычаги и недостаточно используются более современные нетарифные инструменты (разд. II). Фискальная направленность внешнеторговой политики снижает ее регулирующий по-

Таблица 3

Индексы условий внешней торговли России, 1991 г. = 100

Год	Средние цены		Индекс условий торговли
	экспорта	импорта	
1992	87,2	82,1	106,2
1993	81,1	97,8	82,9
1994	83,0	121,9	68,1
1995	96,0	145,3	66,1
1996	104,3	145,6	71,6
1997	192,3	138,0	74,1
1998	86,1	127,4	67,6
1999	79,1	104,7	75,5

Источник: Богомолов О.Т. Сложный путь интеграции России в мировую экономику//Проблемы прогнозирования. 2003. № 2. С. 9.

тенциал. Все это осложняет и без того трудную проблему присоединения России к ВТО, поставленную еще в 1993 г. в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Помимо сложностей переговорного процесса страна не преодолела еще внутренние противоречия, смысл которых лучше всего отражается дилеммой по-филологически: «вступать, нельзя ждать» или «вступать нельзя, ждать».

Перечисленные выше проблемы показывают, насколько важно глубокое изучение международной торговли вообще и тех ее аспектов, которые относятся непосредственно к России. Подобные и другие проблемы есть у всех стран и понимание их характера также имеет несомненную пользу.

Изучение международной торговли неизбежно приводит читателя к анализу международного перемещения факторов производства. Это перемещение можно смело назвать особым видом международной торговли, торговлей факторами производства, которая дополняет или замещает торговлю товарами. Движение капитала и образование транснациональных корпораций, передача технологий, миграция рабочей силы и другое стали неотъемлемой частью международных обменов, а успешное привлечение этих факторов — символом конкурентоспособности национальной экономики. Применительно к России здесь тоже вывешивается широкий спектр проблем: создание сравнительных выгодных условий удержания национального и привлечение зарубежного капитала, импорт передовых технологий производства и управления, упорядочение миграционных потоков рабочей силы и многое другое.

В учебнике нет специального раздела, посвященного торговле услугами. Это не свидетельствует о недооценке авторами роли этого сектора международной торговли и объясняется спецификой вопроса. Хотя на долю услуг приходится почти $\frac{3}{4}$ ВВП стран мира, а экспорт услуг за последние 20 лет увеличился почти в 20 раз, услуги в большинстве своем аналогичны «неторгуемым товарам», т.е. производятся и потребляются в большинстве случаев внутри страны. И если на долю услуг все же приходится около четверти мировой торговли, большая часть их связана с движением товаров и инвестиций, и в этом смысле торговля услугами не отличается от торговли товарами. Строго говоря, в этом случае они входят в общие издержки по производству и продвижению товара и подвержены тем же ограничениям, что и перемещение товаров. Подавляющая часть торговли услугами приходится на транспортные услуги (грузовые перевозки, деловые и част-

ные поездки). Три четверти оборота торговли услугами приходится на развитые страны и около $1/4$ на развивающиеся. В последние годы растет объем услуг по перемещению финансовых ресурсов. По мере практического осуществления Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) значение этой части международной торговли будет расти и может возникнуть потребность в разработке специальных разделов курса.

Важным разделом курса международной экономики является изучение международных потоков финансов (разд. III). Естественно, начинается оно со знакомства с платежным балансом, с анализа его структуры. Здесь важно различать текущие операции, сопровождающие реальные межстрановые торговые и другие операции, а также изменения счета движения капитала и финансовых операций. Применительно к России заслуживает тщательного изучения проблема устойчивого крупного положительного сальдо по счету текущих операций, свидетельствующего о значительном оттоке из страны реальных ценностей в обмен на денежные обязательства зарубежных партнеров, т.е. фактически об их кредитовании. При всех оговорках о частичной целесообразности наличия золотовалютных резервов спонтанный рост последних не свидетельствует о рациональной организации финансовых потоков в интересах страны. Вместе с тем изучение проблемы сальдо платежного баланса страны ключевой валюты позволяет лучше понять смысл долларизации, например России, и узаконенную возможность страны ключевой валюты спокойно иметь огромный дефицит торгового баланса, т.е. жить не по средствам.

Важнейшее место в курсе занимают проблемы, посвященные изучению валютного рынка и валютного курса. Последовательное вхождение в мир клиринговых сделок, сделок по хеджированию валютных рисков и спекуляций на рынке текущих сделок и срочном рынке приводит читателя к пониманию взаимодействия спроса и предложения на валютном рынке, его функций и разновидностей.

Представляется, что все знают всё о валютном курсе и охотно рассуждают о причинах и последствиях его изменений. Однако профессиональное знание проблемы достигается лишь тогда, когда приходит понимание того, как взаимодействуют денежная масса и валютные курсы, как на последние влияют изменения реального дохода страны, колебания процентной ставки, правительственная политика, интервенции денежных властей, мировые потоки капитала и многие другие краткосрочные и долго-

срочные факторы, включая трудноподдающиеся прогнозной оценке, вроде ожиданий участников валютного рынка. В ходе изучения этих вопросов читатель знакомится также с существующими теориями и системами валютного курса. Особую ценность в этой связи приобретают знание паритета покупательной способности и понимание особенностей поведения реального валютного курса, а также взаимосвязи последнего с экономической политикой страны. Россия всего лишь за десять лет существования валютного рынка продемонстрировала в этой сфере такое обилие событий, фактов и ошибок (упомянем хотя бы, впрочем, быстро забытые «черный вторник» или «черный четверг»), что может служить хрестоматийным примером изменчивости этой сложной материи.

Завершается курс освоением эмоционально не столь яркого, но содержательно важнейшего для будущих экономистов раздела, показывающего сложность достижения внутреннего и внешнего макроэкономического равновесия открытой экономики (разд. IV). Здесь известные по курсу макроэкономики модели конкретизируются изучением комбинаций вариантов бюджетной и кредитно-денежной политики в сочетании с состоянием платежного баланса в условиях различной степени мобильности капитала в экономике при фиксированном и плавающем валютном курсе. У каждого из них есть определенные преимущества, проявляющиеся в зависимости от вида шоков и вызовов, с которыми сталкивается любая страна в разные периоды своего и мирового развития. Сравнительный анализ вариантов валютной политики у более чем 100 стран показывает, что мир в целом и развитые экономики дрейфуют в сторону плавающего курса, что согласуется с укреплением рыночной составляющей регулирования международной экономики, и что в то же время существует немало стран, нуждающихся в различного рода фиксации или привязке своих валютных курсов.

Как и в любом курсе экономической теории, в курсе международной экономики, чтобы выделить главное и типичное в международных экономических событиях, приходится абстрагироваться от деталей и прибегать к упрощениям. По этой причине в большинстве глав приняты некоторые допущения, вроде совершенной конкуренции, отсутствия ограничений на перемещение товаров или факторов производства, отсутствия издержек по доставке и др., а взаимодействие ограничено двумя странами или двумя товарами. Такие приемы позволяют предельно доходчиво объяснить суть вопросов, как, например, проигрыш

и выигрыш от торговли, воздействие ее на доходы, причины и последствия торговых ограничений, равновесный курс рубля и многих других. Сняв допущения и упрощения, можно затем обобщать и нюансировать полученные выводы, но исходная картина последних несомненно имеет не только познавательную, но и практическую ценность. По этой причине курс международной экономики послужил платформой для разработки многочисленных частных теорий и курсов.

Для облегчения усвоения студентами рассматриваемых проблем каждая глава сопровождается перечнем основных понятий, вопросов и контрольных заданий, которые позволят им самостоятельно или с помощью преподавателя закрепить изучаемый материал.

Итак, круг вопросов, входящих в предмет курса, очерчен. Каким бы особенным и исключительным ни казалось то или иное событие из области внешних экономических связей той или иной страны, в большинстве случаев оказывается, что нечто подобное уже происходило и в других странах и что это событие — всего лишь конкретное проявление более общей практики, осмысленной и описанной. Изучение этого общего и типичного — ключ к пониманию национальных проблем. Авторы надеются, что изучение курса поможет студентам лучше понять проблемы экономического взаимодействия России с внешним миром, а наиболее пытливым из них — открыть путь к увлекательным дальнейшим исследованиям.

Раздел I

Теория международной торговли

Экономическое взаимодействие между странами имеет бесконечно многообразные проявления в виде покупки людьми импортных товаров и экспорта национальными фирмами своих товаров за границу, туризма и зарубежных деловых и личных поездок, обмена валюты, купли-продажи акций на фондовых биржах, передвижений мигрантов, создания зарубежных фирм, участия государств в договорах и деятельности международных организаций и многое другое. Однако исторически первыми и самыми распространенными являются торговые отношения между людьми разной государственной принадлежности. Международная торговля, как уже указывалось, стала своеобразным генератором энергии, необходимой для экономического развития и роста благосостояния. Поэтому первый раздел учебника посвящается изучению основ теории международной торговли, ее источникам, механизмам и последствиям.

Глава 1

СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Как известно, торговля вообще зародилась в древности и существует тысячи лет. Столько же, наверное, насчитывает и торговля между народами. Историки могут дать тому множество примеров. Но что за интерес заставляет людей заниматься торговым обменом? Выигрыш. Тогда откуда он возникает, какой он величины, какой вид имеет, как распределяется между участниками, в каком случае исчезает и связан ли с чьим-либо проигрышем? Кто и почему выигрывает от участия во внешней торговле? Какова роль государства во внешней торговле? Где и когда начинается граница между внутренней и внешней торговлей? Почему возникают торговые войны? На многие из этих вопросов человечество не могло дать ответа до тех пор, пока не начали складываться систематизированные взгляды на природу внешней торговли. Начало этому положили меркантилисты, хотя многие их воззрения оказались ошибочными. Именно поэтому анализ их ответов на некоторые из этих вопросов представляет большой интерес и для нас, тем более, что многие из этих представлений оказались удивительно живучими и сегодня.

1.1. МЕРКАНТИЛИЗМ

Итак, торговый обмен между представителями разных народов зародился в древности и долгое время носил спорадический характер. Этот обмен расширял круг предметов потребления и пользования сверх производимых на месте, как правило, у богатых и привилегированных людей, практически не сказываясь на уровне благосостояния большинства населения. Торговля была рискованным занятием, систематизированных взглядов на которое не существовало.

Первой систематизированной совокупностью взглядов на природу международной торговли, как и на хозяйственную деятельность вообще, стал **меркантилизм**, хронологическими рам-

ками которого принято считать третью четверть второго тысячелетия (1500—1750 гг.). Это был период великих географических открытий и последовавшего роста колониальной торговли, культурного возрождения и становления наций — государств. Государственное устройство современных наций с тех пор неизмеримо усложнилось, однако суть международной торговли — обмен между государствами, меж- или интернациональный ее характер — остается неизменной. Можно сказать, что теория международной торговли, или система взглядов, отражавших ее суть, не могла сложиться ранее, до возникновения государств, и, следовательно, торговых обменов между ними. Меркантилизм — это прежде всего средневековая теория государственного устройства наций и, как сказали бы сегодня, экономической политики государства.

Взгляды на торговлю у меркантилистов были логическим продолжением их представлений о хозяйственной жизни. В центре этих представлений была идея о национальном богатстве, ассоциировавшемся с количеством золота у нации. Накопление золота являлось главной целью государства и средством увеличения благосостояния. Само собой, главным действующим лицом в достижении этой цели считалось государство, важнейшими атрибутами которого были армия и флот. Широко использовались такие инструменты хозяйственного регулирования, как хартии, дающие исключительное право на производство чего-либо, освобождения от налогов, субсидии и привилегии. Через ремесленные гильдии контролировалось использование рабочей силы, политика в отношении которой предусматривала поддержание низкого уровня заработной платы как основного средства обеспечения конкурентоспособности. При этом стимулировался рост населения с помощью субсидий на детей, поощрения браков и больших семей. Это соответствовало представлениям о труде как важнейшем факторе богатства. Однако при всей важности изобильного дешевого труда и потока мануфактурных товаров рост богатства обеспечивался в представлении меркантилистов именно торговлей. Торговый сектор, как сказали бы сейчас, играл главную роль в его накоплении, а торговцы персонифицировали ведущую силу этого процесса. Их роль виделась в наращивании экспорта и увеличении импорта сырья. На передовую линию хозяйственной жизни выходят торговые компании с монопольными правами, собственным флотом и средствами силовой поддержки.

Торговая политика государств была нацелена на увеличение экспорта товаров, часто с помощью субсидий, и ограничение

импорта готовых изделий, в частности путем квотирования и высоких таможенных пошлин. Поощрялся лишь импорт сырья, ради которого проводилось закрепление больших территорий во вновь открываемых землях за торговыми компаниями. Эта традиция привела к формированию колоний и последующему за этим размежеванию и официальному закреплению их за метрополиями. Для охраны и постоянного передела колоний требовалось наращивать вооруженные силы, а для этого увеличивать запасы золота. Вводился запрет на вывоз золота частными лицами, этому препятствовала и политика морских перевозок, запрещавшая, в частности, использование иностранных судов для каботажных перевозок и транспортировки грузов между метрополией и колониями.

Таким образом, для меркантилизма характерным было статичное восприятие мировых ресурсов, в результате которого накопление богатства одной нацией якобы происходило за счет его сокращения у другой.

Борьба за свою долю пирога при таком представлении об источнике благосостояния проводилась с помощью агрессивного экспорта и активного протекционизма, за многие столетия которого были выработаны почти все современные инструменты защиты. На таких принципах экономической и торговой политики развивались Португалия, Испания и Англия — крупнейшие метрополии раннего колониализма, позднее Франция, Германия, Бельгия.

Однако в недрах этой системы постепенно вызревали предпосылки изменений, ставших особенно заметными во второй половине XVIII в. Крестьянские войны и ослабление феодалов вследствие укрепления централизованных монархий заметно изменили социальную палитру средневековых обществ, технологические изменения подвели мануфактуры вплотную к превращению их в фабрики, появлению слоя предпринимателей, растворивших мотивы получения торговой прибыли в более широком значении погони за прибылью в процессе всякой предпринимательской деятельности. Эти изменения породили новые философские взгляды на мироустройство общества, в частности, идеи гуманизма, а также ряд воззрений на природу хозяйственной деятельности человека, ставших прямыми предшественниками классической экономической теории (Дж. Локк, У. Петти, П. Буагильбер, Р. Кантильон, Ф. Кенэ, Ж. Тюрго и др.). Из этой когорты прямое отношение к эволюции теории международной торговли имеет шотландский философ Д. Юм (1711—

1776), который впервые подверг сомнению главный постулат меркантилизма о том, что накопление золота является синонимом накопления богатства.

Он сформулировал идею взаимодействия цен и денежных потоков как цепочку зависимостей, согласно которой длительное поступление золота вследствие положительного сальдо платежного баланса вызывает рост предложения денег и вследствие этого — рост цен и заработной платы. Это снижает прибыль и конкурентоспособность отечественных товаров, удорожает экспорт и относительно удешевляет импорт и неизбежно ведет к отрицательному платежному балансу. Вызываемый им вывоз золота ведет к снижению предложения денег, цен и заработной платы и к повышению конкурентоспособности товаров. Таким образом, движение золота между странами было своего рода автоматическим регулятором внешней торговли, и ограничение его перетока сдерживало ее. «Деньги не являются колесами торговли, это всего лишь смазка для них», — утверждал Д. Юм.

Учение Юма доказывающее, что приток золота воздействует лишь на цены, нанесло сильный удар по представлениям меркантилистов о международной торговле. Оно легло в основу количественной теории денег, играющей важную роль в понимании того раздела теории международной экономики, в котором рассматривается внутреннее и внешнее равновесие национальной экономики. Однако одного этого учения было недостаточно, чтобы расшатать вековые устои меркантилизма, многие представления из которого живучи и сейчас.

Меркантилизм — экономическое учение и экономическая политика, отражающие интересы торговой буржуазии в период разложения феодализма и становления капитализма (XVI—XVII вв.).

Вклад меркантилистов в теорию внешней торговли состоит в том, что они:

- впервые раскрыли значение внешней торговли для экономики и экономического развития;
- создали основы теории внешнеторгового протекционизма;
- определили роль государства во внешней торговле;
- впервые дали трактовку и описали торговый баланс.

Ограниченность теоретических позиций меркантилизма состояла в том, что в соответствии с воззрениями представителей этой школы обогащение одной нации может происходить только за счет обнищания других, с которыми она торгует, т.е. вы-

игрыш от внешней торговли распределяется согласно правилу «игры с нулевой суммой».

Основные заслуги в преодолении заблуждений относительно природы внешней торговли принадлежат классической теории, ее основоположникам А. Смиту и Д. Рикардо.

1.2. АБСОЛЮТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Предшественники классической теории дали немало наблюдений, показывающих ошибочность меркантилистских представлений о природе внешней торговли, однако «критической массы» эти замечания достигли именно в трудах ее основоположников. А. Смит (1723—1790) утверждал, что богатство нации заключается не в увеличении запасов драгоценного металла, а в увеличении потенциала производства продуктов (*productive capacity*). Главным условием для этого должен быть личный интерес, толкающий людей на увеличение производства тех товаров, которые у них лучше всего получаются в силу особой сноровки с наименьшими затратами труда. «Невидимая рука» рынка показывает, кому удастся сделать это и обменять свои товары на товары других производителей. Регулятором производства и обмена выступает у А. Смита конкуренция, а не государство, роль которого сводится к обеспечению свободного, беспрепятственного функционирования рынка (в сегодняшних терминах — поддержанию порядка и соблюдению прав собственности).

Это же правило распространяется на отношения между странами. «Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-либо товаром по более дешевой цене, чем мы в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом», — писал он в своем знаменитом трактате о причинах богатства народов*. Говоря современным языком, А. Смит призывает страны специализироваться на производстве и экспортировать те товары, по которым у них есть **абсолютное преимущество**, и импортировать соответственно товары, по которым оно складывается у торговых партнеров.

Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 333.

Абсолютное преимущество имеет место, когда вам или вашему партнеру удастся произвести какой-либо продукт с наименьшими затратами труда на единицу продукции, или, что то же самое, на одну и ту же величину затрат труда произвести наибольшее количество продукта.

Покажем это на примере наиболее типичных товаров того времени — вина и сукна, а в качестве партнеров возьмем, как это сделал Д. Рикардо, Англию и Португалию. Из истории мы знаем, что оба товара производились в обеих странах, но в Англии сложились лучшие условия для производства сукна, в то время как в Португалии производительней был труд виноделов. Допустим, в Англии на одну и ту же величину затрат труда удавалось произвести 1 баррель вина, или 3 ярда сукна, а в Португалии за такое же количество труда соответственно 2 барреля вина, но лишь один ярд сукна. В соответствии с затратами труда внутренние пропорции обмена составляли в Англии 1 баррель вина за 3 ярда сукна, а в Португалии 1 баррель вина за 0,5 ярда сукна. За ярд сукна в Англии можно было купить $\frac{1}{3}$ барреля вина, а в Португалии — 2 барреля. Таким образом, у Англии абсолютное преимущество по сукну, так как в ней оно может быть куплено дешевле (за баррель 3 ярда против 0,5 ярда в Португалии), в то время как у Португалии по вину (за ярд сукна 2 барреля против $\frac{1}{3}$ барреля в Англии). Англия будет специализироваться на производстве сукна, обменивая часть его на вино из Португалии, а последняя — на производстве вина, часть которого пойдет в Англию в обмен на сукно. Источником торговли здесь выступает способность нации производить тот или иной продукт в абсолютном выражении дешевле, т.е. с абсолютными меньшими издержками, чем это может сделать другая нация.

Возможности страны могут быть отображены графически. В нашем примере вместо неопределенной произвольной величины затрат труда на производство сукна или вина примем, что обе страны имеют некоторый ресурс труда, который с производительностью, указанной в примере, может использоваться на производство одного из продуктов или обоих продуктов. Как ресурс, так и производимую продукцию можно оценить в тысячах или миллионах единиц, например в тысячах или миллионах человеко-кочасов, баррелей вина и ярдов сукна. Для графического исполнения это будет лишь означать масштаб единиц и их количество, т.е. можно просто отмечать количество единиц без указания их реального наполнения. Отметив на горизонтальной оси объемы производства сукна и на вертикальной вина в их максимальном

значении (весь ресурс труда затрачивается или на производство сукна или на производство вина), получим на рис. 1.1 соответствующие графики для Англии и Португалии.

На этих графиках линия, связывающая точки a и b , показывает максимально возможное количество сукна при нулевом производстве вина и максимальное значение объема производства вина при нулевом выпуске сукна. На обоих графиках линия простирается больше в сторону того продукта, по которому у страны имеется абсолютное преимущество. Любая точка, взятая на самой линии, будет означать комбинацию величин выпуска обоих товаров. Например, точка c на графике Англии будет означать производство примерно 1,7 ед. сукна и 0,4 вина, на графике Португалии 1,4 ед. вина и 0,4 сукна. Другими словами, эта линия показывает, сколько может быть произведено одного товара при заданном производстве другого. Поэтому она назы-

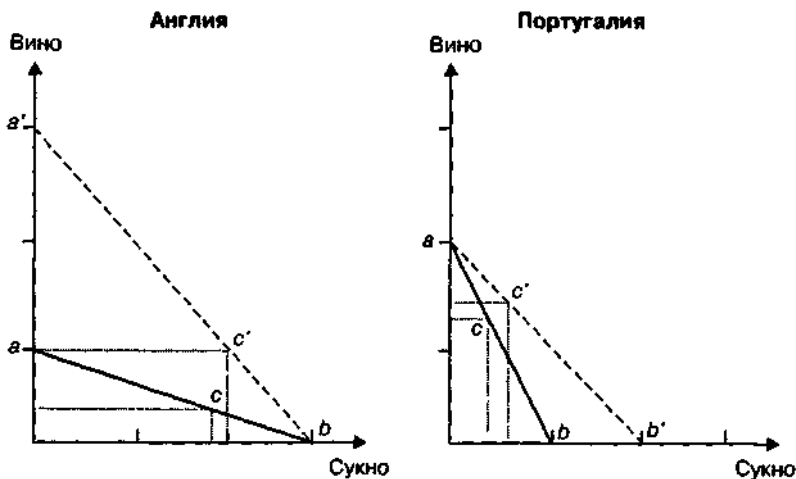


Рис. 1.1. Границы производственных возможностей Англии и Португалии.

Линии производственных возможностей простираются дальше в сторону сукна у Англии и в сторону вина у Португалии, отражая более высокую отдачу затрат труда соответственно на производство сукна в Англии и вина в Португалии. Поэтому в отношении другого товара (вино в Англии, сукно в Португалии) линия будет иметь более крутой наклон, который отражает более высокие затраты труда на единицу товара и более высокую цену, выраженную в единицах другого товара. Более крутой наклон у одной страны в сравнении с другой в отношении одного и того же товара также свидетельствует о более высокой цене.

вается **границей производственных возможностей**. Она позволяет получить любую комбинацию размеров выпуска обоих товаров, показывая в то же время альтернативный характер использования ограниченного ресурса, в данном случае ресурса труда. Она же показывает объемы потребления обоих товаров в условиях автаркии, до установления торговых отношений.

Из нашего числового примера следует, что с началом торговли Англия начинает специализироваться на производстве сукна, сдвигая объемы его выпуска вплоть до максимального значения в точке b при нулевом выпуске вина, которое она начинает получать из Португалии в обмен на излишек сукна.

Португалия, в свою очередь, максимизируя выпуск вина в точке a , отказывается от производства сукна, получая его в обмен на свое вино. Это будет означать случай полной специализации, который теоретически позволяет Англии обменять максимально полученное количество сукна на вино и получить в свое распоряжение 3 ед. вина при полном отказе от потребления сукна. Пунктирная линия показывает гипотетическую возможность получения такого количества вина, если страна полностью обменивает произведенное в максимальном количестве сукно. Подобно этому Португалия при максимальной специализации и полном обмене своего вина на сукно получит максимум последнего в объеме 2 ед. при нулевом потреблении собственного продукта — вина. Однако в реальной жизни полная специализация невозможна, потому что потребительские предпочтения в стране-производителе не допускают полного отказа потребителей от потребления традиционных для нее продуктов, скорее наоборот — потребление традиционных продуктов принимает продвинутые его формы.

Еще более важной причиной отсутствия полной специализации выступает механизм образования мировой цены, по которой обе страны развивают отношения. В нашем примере в предторговый период цена за баррель вина находится на уровне 0,5 ярда сукна в Португалии и 3 ярда в Англии, а на сукно соответственно $\frac{1}{3}$ барреля в Англии и 2 барреля в Португалии. В Англии дешевле сукно (в 6 раз дешевле, чем в Португалии), а в Португалии — вино (тоже в 6 раз). Встречное движение товаров с началом торговых отношений вызывает сближение цен на один и тот же товар в обеих странах, т.е. рост цен на сукно в Англии при сокращении цен на вино и обратное изменение цен в Португалии. Устанавливается равновесная цена, скажем, на уровне 1 ярд сукна за 1 баррель вина или наоборот, которая и есть ми-

ровая цена. Она устанавливается в промежутке между крайними значениями внутренних предторговых цен и может иметь только одно значение, определяемое соотношением уровней совокупного спроса и предложения каждого товара в обеих странах. Дальнейшая специализация означала бы нарушение равновесия спроса и предложения, или избыточное предложение с уровнем издержек, не покрываемых мировой ценой, т.е. производство в убыток. При этом не имеет значения, что уже до установления торговых отношений производительность труда, например, рабочего в производстве сукна в Англии позволяла ему производить сукна в 3 раза больше, чем португальского рабочего, ибо уровень издержек зависит не только от производительности, но и величины заработной платы. Производя /в 3 раза больше, английский рабочий мог получать и большую заработную плату, так что издержки на производство сукна в Англии не позволили бы мировой цене на него быть ниже, чем цена 1 ярд за 1 баррель.

Таким образом, реалистично предположить, что каждая из двух стран выберет специализацию частичную, или, как принято говорить, установится **оптимальная специализация**. Любое ее значение, например в точке c' и на том и на другом графике, будет означать комбинацию объемов потребления или некоторое соотношение в потреблении, отвечающее потребительским предпочтениям потребителей. Нетрудно заметить, что точка c' и в том и в другом случае находится выше линии производственных возможностей на пунктирной линии, которую принято называть **линией торговых возможностей**. Любая точка на этой линии, кроме крайних, показывает, что потребление и первого и второго продукта происходит в большем объеме по сравнению с любой точкой на линии, означающей границу производственных возможностей. Это служит доказательством роста благосостояния наций, вступающих в торговые отношения, и говорит в общем смысле о **выигрыше**, приносимом внешней торговлей.

Альтернативные издержки

Специализация той или иной страны на производстве определенного продукта связана с дополнительными издержками ресурса, которые называются издержками замещения. В самом деле, Англия, увеличивая производство сукна ради получения более дешевого португальского вина, отказывается от производства собственного вина, приносит его в жертву. Для производства

каждого дополнительного ядра требуется отказаться от производства $\frac{1}{3}$ барреля вина, или, другими словами, заместить его производство производством дополнительного ядра сукна. Замещение вина сукном требует издержек ресурса труда, который раньше использовался для производства вина. Так как ресурс труда ограничен, то эти издержки получают вид **издержек замещения**, или **альтернативных издержек**.

В нашем примере альтернативные издержки являются постоянными, поскольку предполагается, что при производстве каждой дополнительной единицы одного товара требуется отказ от одного и того же количества другого, например для производства дополнительного ядра сукна от $\frac{1}{3}$ барреля вина. На графике (см. рис. 1.1) это будет происходить в результате перемещения точки c вдоль линии, обозначающей границу производственных возможностей, поэтому эта линия одновременно является **линией издержек замещения**. При повторяющихся или одинаковых издержках замещения она является прямой линией, угол наклона которой также остается неизменным. Математически это означает постоянное соотношение катетов в любом треугольнике, соответствующем любой точке замещения на линии издержек замещения. Это означает, что угол наклона нашей прямой линии равен тангенсу угла со знаком «минус». Как мы уже знаем, наклон этой прямой имеет экономический смысл, отражая соотношение цен товаров и в отечестве и за рубежом, или относительную цену товара.

Итак, прямая линия отражает постоянство издержек замещения, которые можно себе представить, если альтернативное использование ресурса касается двух продуктов. Однако на практике речь, как правило, идет о нескольких продуктах, где издержки замещения не могут быть постоянными. Строго говоря, даже при двух продуктах издержки замещения возрастают, ибо замечено, что каждая дополнительная единица альтернативного продукта сопряжена с растущим количеством продукта, от которого нужно отказаться. Издержки замещения, таким образом, не остаются постоянными, они возрастают, приобретая характер предельных величин. Линия издержек замещения, она же линия границы производственных возможностей, в этом случае, отражая постоянно меняющееся соотношение, приобретает кривизну, наклон которой можно измерить только с помощью касательной в точке замещения, показывающей новую комбинацию объемов выпуска продуктов.

Линия, отражающая издержки замещения и производственные возможности, нередко называется **кривой трансформации**.

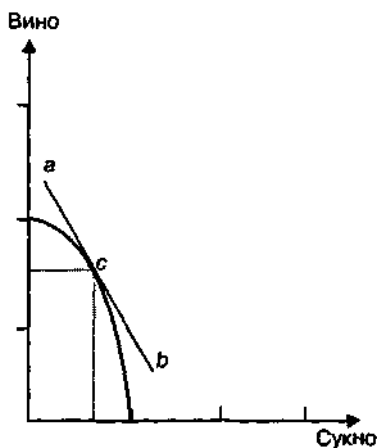
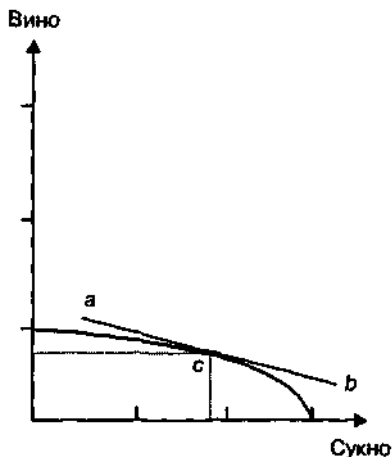


Рис. 1.2. Границы производственных возможностей при меняющихся издержках замещения.

Линии производственных возможностей при меняющихся издержках замещения приобретают кривизну. Наклон такой линии измеряется наклоном касательной.

Рисунок 1.2 показывает меняющийся характер издержек замещения на кривой границы производственных возможностей и касательную в точке c , отражающую наклон этой кривой при данном соотношении объемов выпусков обоих продуктов и при данном уровне издержек замещения дополнительной единицы одного товара за счет другого. Как и в случае постоянных издержек замещения, кривая границы производственных возможностей простирается больше в сторону продукта, производимого с наименьшими издержками производства, т.е. с большей производительностью.

1.3. СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Изучая идею А. Смита об абсолютном преимуществе, Д. Рикардо заметил, что более высокая производительность труда у удачливых производителей связана, как правило, с концентрацией ресурсов труда и капитала и вполне приемлема для объяснения внутренней торговли между регионами Англии. Концен-

трация ресурсов предполагает возможность их перемещения, или **мобильность факторов**. Такой межстрановой мобильности в то время не существовало, однако международная торговля устойчиво развивалась. И ее невозможно было объяснить лишь абсолютными преимуществами, вытекающими, например, из климатических различий. Практика международной торговли показывала, что она успешно ведется и с теми странами, которые не обладают абсолютным преимуществом в производстве торгуемых товаров.

Поиски объяснения этой ситуации привели Д. Рикардо к мысли о том, что такое преимущество должно носить сравнительный, или относительный, характер. В этом случае торговля может иметь место даже в случае, если какая-либо страна не располагает абсолютным преимуществом ни по одному из товаров. Он привел пример с теми же продуктами — вином и сукном, ставшим хрестоматийным в экономической теории. Из этого примера видно, что для производства в Португалии определенного количества вина требуется затратить в течение года труд 80 рабочих, а для сукна — труд 90 рабочих. В Англии для производства аналогичного количества вина и сукна — соответственно 120 человек и 100 человек. На первый взгляд кажется, что Португалия не выгодно торговать с Англией, поскольку оба товара она производит с меньшими затратами, чем Англия. Но если сравнить уровень предторговых цен, то это окажется не так: в Португалии вино стоит $\frac{8}{9}$ ярда сукна (80:90), а в Англии $\frac{6}{5}$ (120:100), т.е. в Португалии менее одного ярда, а в Англии 1,2 ярда. Португалия заинтересована в торговле с Англией вином, потому что там оно продается дороже. Что касается сукна, то оказывается, что в Англии оно является более дешевым — $\frac{5}{6}$ барреля (100:120), чем в Португалии — $\frac{9}{8}$ (90:80), т.е. в Англии менее 1 барреля, а в Португалии — $1\frac{1}{8}$ барреля. Таким образом, и Англия заинтересована продавать сукно в Португалии по более дорогой цене, чем у себя дома. Начав соответственно специализироваться Португалия по вину и Англия по сукну, обе страны обменивают товары по новым для них ценам, и обе окажутся в выигрыше: Португалия на то же количество полученного по обмену сукна затратит труд не 90 рабочих, а лишь 80, т.е. сэкономит труд 10 рабочих. Англия получит по обмену вино не ценою затрат 120 рабочих, а лишь 100, т.е. сэкономит труд 20 рабочих.

Эти ценовые пропорции возможны лишь при полной специализации обеих стран на производстве соответствующего това-

ра, т.е. при полном использовании своего ресурса для производства продукта, по которому начинает специализироваться страна. Однако мы уже знаем, что полная специализация невозможна, ибо движение цен в определенный момент приводит к установлению некоторой равновесной, или мировой, цены, которая приостанавливает дальнейшую специализацию, так как предельные издержки сравниваются с этой мировой ценой. Предположим, что и в этом примере цена установится на уровне 1 баррель вина за 1 ярд сукна, или наоборот. В справедливости данного допущения мы можем убедиться, лишь имея данные о совокупном спросе на каждый из продуктов в обеих странах, однако сейчас наша задача состояла лишь в доказательстве принципиальной возможности торговли между странами, одна из которых не имеет абсолютного преимущества ни по одному из продуктов. Мы увидели, что цены на оба продукта и в случае абсолютного и в случае сравнительного преимущества можно отразить в записи:

Вино в Португалии $<1 <$ вино в Англии

Сукно в Англии $<1 <$ сукно в Португалии

Равновесная цена в 1 баррель за 1 ярд сукна не означает, что она устанавливается как средняя: мы видели из примера Д. Рикардо, что Англия выигрывает от обмена 20 человеколет, а Португалия лишь 10. Большой выигрыш получает Англия как следствие более значительного изменения в цене, другими словами, более значительной эластичности цены на товар, являющийся предметом ее экспорта.

Аналогичную картину мы увидим, если вернемся к нашему примеру, изменив параметры одной из стран таким образом, чтобы она имела абсолютное преимущество по обоим товарам. Допустим, что Португалия на некоторое количество затрат труда может получить либо 2 барреля вина, либо 4 ярда сукна, а в Англии по-прежнему за это количество затраченного труда получают либо 1 баррель вина, либо 3 ярда сукна. Англия менее производительна по обоим продуктам, т.е. издержки ее превышают португальские. Тем не менее у каждой из этих двух стран есть относительное преимущество, и торговля между ними возможна. В самом деле, предторговые цены в Англии составляют за 1 баррель вина 3 ярда сукна, а на сукно $\frac{1}{3}$ барреля за ярд. В Португалии вино стоит 2 ярда за баррель, а сукно 0,5 барреля за ярд. У Англии, не имеющей абсолютного преимущества ни в чем, сукно оказывается дешевле португальского — всего $\frac{1}{3}$ бар-

реля вина за ярд вместо 0,5 барреля. Найдется торговец, который и на этой разнице попытается заработать, при этом он учтет, что и вино в Португалии дешевле английского — 2 ярда за баррель вместо 3 ярдов в Англии. Установится некая равновесная, или мировая, цена, значение которой окажется между двумя крайними значениями предторговых внутренних цен в условиях автаркии.

Здесь нужно сделать одно важное замечание: диапазон этих крайних значений неравен — от 2 до 3 ярдов за 1 баррель вина и всего лишь между 0,3 и 0,5 барреля вина за ярд сукна. Соответственно, различие между предторговой и мировой ценами по сукну будет меньше, чем по вину. Помимо заключения о большей эластичности цен у сукна важен и такой вывод: если у страны нет явного абсолютного преимущества ни по одному из продуктов, относительное преимущество у нее все же будет, при этом оно складывается по тому продукту, по которому абсолютная невыгодность меньше всего. Для Англии наименьшая абсолютная невыгодность, как мы видим, складывается по сукну, значит, по этому продукту она имеет сравнительное преимущество. Наименьшая невыгодность у страны, не обладающей абсолютным преимуществом, составляет ее сравнительное преимущество, и товар с наименьшей абсолютной невыгодностью становится экспортным товаром.

Это важно для понимания того обстоятельства, что в международной торговле активно участвуют и страны, не обладающие высокой производительностью труда, что не мешает им получать выигрыш от участия в торговле. Впрочем, это лишь подтверждает общее правило, что наиболее типичен выигрыш любой страны от продажи товара, издержки производства которого ниже относительно другого товара в этой же стране, чем от производства какого-либо товара с меньшими, чем в другой стране, издержками. Абсолютное преимущество становится частным случаем **сравнительного преимущества**, которое выступает универсальным двигателем торговли.

Графически наш видоизмененный пример выглядит следующим образом (рис. 1.3).

Относительная цена товара

Из графика, показывающего сравнительное преимущество Англии по сукну и Португалии по вину, показанного на рис. 1.3, **мы** видим, что издержки замещения для производства дополни-

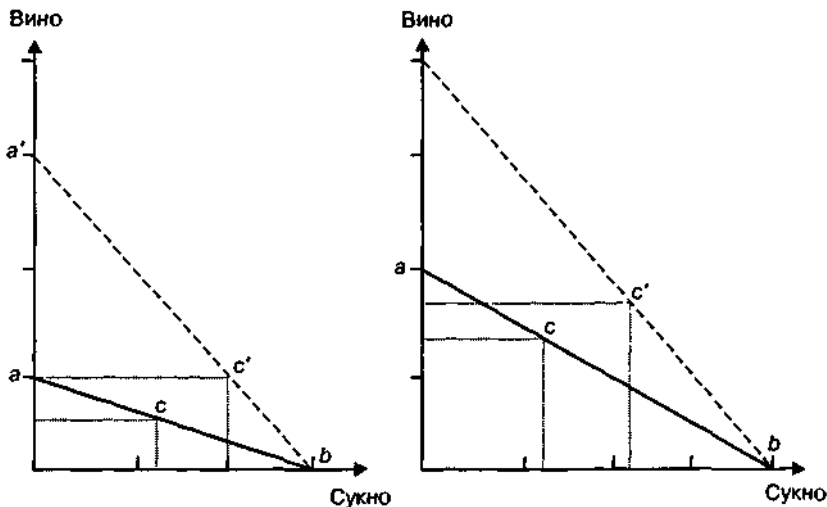


Рис. 1.3. Границы производственных возможностей двух стран, одна из которых не имеет абсолютного преимущества ни по одному из товаров.

У Англии более высокие издержки производства в сравнении с Португалией по обоим товарам. Однако наименее невыгодно производить сукно. Поэтому по сукну она будет иметь сравнительное преимущество.

тельной единицы сукна сверх объема, установившегося в точке c , равны в Англии 3 барреля вина, от которого она отказывается, начав специализацию по сукну, чтобы увеличить производство последнего. Это соотношение отражается в наклоне линии границы производственных возможностей ab , равном 1:3, или $1/3$. В Португалии издержки замещения сукна, если бы она стала специализироваться тоже на сукне, также отражаются линией ab , и составят 2:4, или $1/2$.

Мы видим, таким образом, что в отсутствие торговли между странами, цена сукна, выраженная в единицах вина, $P_{\text{сукно}}/P_{\text{вино}}$ (или P_c/P_b) равна $1/3$ у Англии и $2/4$ или $1/2$ у Португалии. То есть она равна издержкам замещения. Относительная цена на сукно в Англии меньше, чем относительная цена на этот же товар в Португалии. То же самое можно сказать по вину: P_b/P_c в Англии равно 3, а в Португалии P_b/P_c равно 2 (4:2). Относительная цена вина, или издержки его замещения сукном в Португалии,

меньше, чем в Англии. Разные относительные цены на один и тот же товар в разных странах есть следствие разного уровня издержек замещения по их производству, и это находит отражение в различном наклоне их линий границы производственных возможностей, или кривых трансформации. Эти кривые трансформации могут быть прямыми при постоянных издержках замещения, что, как мы видели, практически не встречается, и в реальной жизни они являются действительно кривыми. В этом случае каждой точке на линии трансформации соответствует свой предельный коэффициент замещения, отражаемый углом наклона касательной, проведенной через данную точку.

Однако различия в уровнях издержек замещения сами по себе недостаточны для того, чтобы между странами начала развиваться торговля. Как и во внутренней торговле, покупателя интересует цена, для производителя важно, чтобы цена не была ниже его издержек (а при увеличении производства продаваемого товара за счет замещения его другим — издержек замещения). Строго говоря, даже если цена равна издержкам замещения, у продавца исчезает стимул для наращивания объемов выпуска. Издержки замещения в этом случае станут пределом для дальнейшего наращивания объемов выпуска, а цена — предельной ценой.

Мы будем в дальнейшем анализе поведения нашего производителя исходить из предположения, что он не будет работать себе в убыток, т.е. увеличивать объемы выпуска, если издержки замещения не покрываются ценой. По-видимому, не будет он этого делать и в том случае, если цена лишь возмещает издержки, т.е. равна им. В рыночной экономике каждый индивид заинтересован в увеличении своего дохода, другими словами, в его максимизации. Это возможно лишь в ситуации, когда цена выше издержек, включая издержки замещения. В самом деле, в нашем примере производитель сукна в Англии видит, что цена на сукно в Португалии выше, а производитель вина в Португалии — что вино в Англии продается по более высокой цене, чем его издержки у себя дома. Поэтому условием начала специализации, т.е. увеличения объемов выпуска одного товара за счет замещения другого, мы должны признать превышение цены товара над издержками замещения.

В нашем примере речь идет о затратах труда. Труд здесь единственный фактор производства, поэтому наш пример может быть назван однофакторной моделью. Ресурс труда ограничен и в общем виде может быть обозначен символом T . Затраты на ту или иную комбинацию объемов выпуска обоих продуктов не

должны превышать общих затрат этого ресурса. Если производитель в Англии производит на единицу затрат труда 3 ярда сукна, то один ярд требует $1/3$ единицы труда. Мы можем записать это кратким выражением I_{TC} . То же самое по вину, но уже I_{TV} . Обозначив, таким образом, издержки труда на производство сукна и вина соответственно I_{TC} и I_{TV} , а объемы их выпуска по аналогии с производственной функцией Q_C и Q_V , мы можем записать это неравенство следующим образом:

$$I_{TC} Q_C + I_{TV} Q_V < T.$$

Альтернативный характер издержек замещения может быть описан следующим образом. На единицу сукна надо потратить I_{TC} затрат труда, например человекочасов. Но любой из этих человекочасов можно было бы потратить и на производство вина в объеме $1/I_{TV}$. Можно сказать, что альтернативные издержки производства сукна в единицах вина равны I_{TC}/I_{TV} . В нашем примере у Англии альтернативные издержки единицы сукна равны $1/3$ затраченной единицы труда, у Португалии $1/2$. Это отношение отражено на рис. 1.1 углом наклона границы производственных возможностей. Цена сукна в Португалии не может быть ниже ее трудозатрат, но она выше, чем в Англии, и это побуждает английского производителя наращивать производство сукна. Эта разница между ценой и издержками для него может быть записана как $P_C > I_{TC}/I_{TV}$. Это выражение было бы верным, если бы цену сукна выражали в общепринятых денежных единицах, но поскольку она выражается в определенном количестве вина, то правильнее это условие записать следующим образом:

$$P_C/P_V > I_{TC}/I_{TV}.$$

Соответственно, для португальского производителя вина производство его остается выгодным, пока $P_V/P_C > I_{TV}/I_{TC}$. Если у одной из стран цена окажется равной издержкам (например, у Англии $P_C/P_V = I_{TC}/I_{TV}$) то, как и в случае автаркии, она не будет специализироваться на выпуске данного товара и будет производить оба товара. Если же издержки замещения по какой-то причине стали выше цен ($P_C/P_V < I_{TC}/I_{TV}$), то, скорее всего, она прекратит его выпуск и перейдет на производство другого товара.

Чтобы лучше понять такую вероятность, нужно перейти на более реалистичное восприятие издержек. И покупатель, и продавец на самом деле не интересуются затратами труда в часах. Их интересуют цены на продукт в сравнении с издержками, также имеющими вид, максимально приближенный к виду цены. Це-

ной издержек труда является оплата труда. В нашем упрощенном примере, где есть лишь один фактор — труд и, следовательно, прибыль как вознаграждение за фактор капитал отсутствует, оплата труда за единицу времени будет равна стоимости того продукта, который за эту самую единицу времени будет произведен. Например, плата за 1 час труда равна количеству сукна, произведенного за 1 час. Почасовая оплата труда (цена труда) в производстве сукна примет вид P_c/I_{TC} , а в производстве вина соответственно P_v/I_{TV} . Отсюда оплата труда в производстве сукна будет выше, если $P_c/P_v > I_{TC}/I_{TV}$, и наоборот, труд по производству вина будет вознаграждаться выше, если $P_c/P_v < I_{TC}/I_{TV}$. Однако труд является мобильным фактором производства, поэтому рабочие будут перемещаться в те отрасли, где оплата выше, покидая отрасли, где оплата труда снижается. Англия будет специализироваться на производстве сукна, если рабочая сила из виноделия начнет перемещаться в эту отрасль, что возможно лишь при условии, если $P_c/P_v > I_{TC}/I_{TV}$, а Португалия — на производстве вина, если виноделие начнет притягивать рабочих из сукноделия, что возможно при $P_v/P_c > I_{TV}/I_{TC}$.

Таким образом, связь относительной цены товара с издержками замещения в однофакторной модели сравнительного преимущества более сложная, чем в условиях автаркии. Если в условиях автаркии достаточно их равенства, то для специализации в целях расширения торгового обмена нужно, чтобы относительная цена по продукту специализации превышала его альтернативные издержки замещения.

Выигрыш от торговли

В отсутствие торговли объем потребления в обеих странах равен объему выпуска продуктов, комбинация которых отражается точкой на линии границы производственных возможностей (на рис. 1.3 это точка с). Потребительская граница, таким образом, совпадает с границей производственных возможностей. В условиях автаркии внутренний рынок определяет комбинацию, в которой будут произведены оба продукта.

С установлением торговых отношений начинается специализация стран на производстве продуктов, по которым у них складывается соответствующее сравнительное преимущество. Мы видели, что, отказываясь от производства менее выгодного продукта, страны потенциально могли бы полностью заменить производство такого продукта тем продуктом, по которому страны

имеют сравнительное преимущество, и, обменяв последний на замещаемый продукт, получить его по обмену. Выигрыш участвующих в торговом обмене стран заключается, во-первых, в том, что прежнее количество продуктов достается с меньшими затратами труда, во-вторых, в том, что в обмен на свой продукт и та и другая страна могут импортировать большее количество продуктов. Другими словами, выигрыш состоит в экономии затрат труда и увеличении объема потребления. Даже если полной специализации не происходит, объемы потребления увеличиваются, они определяются точкой, лежащей на линии торговых возможностей (на рис. 1.3 это точка с'). В общем смысле можно говорить о том, что в результате торговых отношений благосостояние в обеих странах увеличивается. Позднее мы увидим, что выигрыш от торговли распределяется неравномерно и что некоторые ее участники могут даже проигрывать. Однако стимул к торговле, т.е. выигрыш, оказывается для нации в целом более значительным. Однажды возникнув, этот выигрыш нередко становится постоянным фактором достигнутого уровня благосостояния и объектом конкурентной борьбы между странами на мировом рынке.

Торговля в модели с множеством продуктов

Рассмотренный нами пример показывает сравнительное преимущество одной из стран по одному из двух продуктов. Однако аналогичные выводы можно сделать и для случая, когда две страны торгуют более широким набором товаров. Для упрощения ситуации будем оставаться в рамках однофакторной модели, допускающей перелив труда из одной отрасли в другие. Участие во взаимной торговле будет в этом случае означать специализацию каждой страны в производстве нескольких продуктов, по которым она сохраняет сравнительное преимущество (табл. 1.1).

При равной оплате за труд Англия будет специализироваться на производстве сукна, пшеницы и пива, а Португалия — на производстве сыра и вина. Если относительная зарплата в Англии выше португальской, то издержки изменяются таким образом, что специализация станет другой. При уровне зарплат в Англии, превышающем португальский уровень в 2 раза, издержки на производство у нее соответственно удвоятся, вследствие этого к вину и сыру, как продуктам специализации Португалии,

Трудозатраты на единицу продукции

Товар	Трудозатраты на единицу продукции в Англии (I_m Англии)	Трудозатраты на единицу продукции в Португалии (I_m Португалии)	Относительные преимущества Англии в производительности (I_m Португалии/ I_m Англии)
Сукно	3	4	$1\frac{1}{3}$
Пшеница	12	20	$1\frac{2}{3}$
Пиво	6	12	2
Вино	12	6	$\frac{1}{2}$
Сыр	6	4	%

добавятся сукно и пшеница, а пиво будет производиться в обеих странах.

На первый взгляд кажется, что мы имеем дело с абсолютным преимуществом, что сравниваются издержки по одному и тому же продукту, но на самом деле это случай сравнительного преимущества. Мы говорим: при данном уровне трудозатрат при зарплате в Англии, в 2 раза превосходящей зарплату в Португалии, португальские вино, сыр, сукно и пшеница будут иметь относительное преимущество, а по производству пива относительного преимущества нет ни у одной страны, и этот продукт будет производиться в соответствии с национальным спросом обеих стран. Здесь мы имеем дело со случаем сравнительного преимущества, которое возникает при наличии некоего поправочного коэффициента, влияющего на величину издержек — соотношения зарплат. Относительная заработная плата рабочих выступает, таким образом, разделительным барьером, определяющим, кто будет экспортером, а кто импортером данного товара. При английской зарплате, вдвое превосходящей португальскую, для того чтобы Англия стала экспортером какого-либо товара, производительность ее рабочих должна более чем вдвое превосходить производительность рабочего из Португалии. Для Португалии, чтобы стать экспортером какого-либо товара, достаточно чтобы производительность ее рабочих превышала половину производительности труда в Англии. Если бы в основе такого разделительного барьера было только соотношение трудозатрат по одному и тому же продукту в обеих странах, мы имели бы дело с абсолютным преимуществом. Если соотношение трудозатрат по множеству продуктов соотносится с относительной

зарплатой — это случай сравнительного преимущества. Покажем это в табл. 1.2.

Таблица 1.2

Сравнение трудозатрат двух стран
А. При равной зарплате

Вино	Сыр	Относительная зарплата	Сукно	Пшеница	Пиво
$\frac{1}{2} (6:12) < \frac{2}{3} (4:6)$		$< 1 (1:1)$	$< 1\frac{1}{3} (4:3) < 1\frac{2}{3} (20:12) < 2 (12:6)$		
Португальский экспорт			Английский экспорт		
Английский импорт			Португальский импорт		

Б. При английской зарплате, вдвое превышающей португальскую

Вино	Сыр	Сукно	Пшеница	Относительная зарплата	Пиво
$\frac{1}{2} (6:12) < \frac{2}{3} (4:6) < 1\frac{1}{3} (4:3) < 1\frac{2}{3} (20:12)$				$< 2 (2:1)$	$= 2 (12:6)$
Португальский экспорт					Нет экспорта и импорта
Английский импорт					

Использование относительной зарплаты в качестве разделительного барьера для определения того, каким будет товар для той или иной страны — экспортируемым или импортируемым, — имеет большой экономический смысл. Относительная зарплата, как мы выяснили, это цена труда. Даже если это не цена продукта, а цена фактора производства, она, как и всякая цена, определяет спрос, в данном случае спрос на труд и, следовательно, спрос на продукт, который производится с помощью данного фактора. При возрастающей цене труда дорожает и производимый с его помощью продукт. При растущей относительной зарплате растет стоимость производимого продукта, спрос на него снижается или переносится на импортный продукт, производимый с меньшими издержками на оплату труда, если, оговоримся еще раз, выгода от меньшей оплаты труда не перекрывается большей производительностью отечественного рабочего.

Вообще говоря, роль такого разделительного барьера могут выполнять и другие факторы увеличения издержек даже за пределами собственно производства, например транспортные издержки, пошлины, отклонения номинального соотношения валют

от реального курса и другие издержки, изменяющие исходный уровень затрат труда, определяющих издержки производства. Продавец ведь сравнивает мировую цену на товар не с относительными трудозатратами на его производство, а с относительными издержками, которые он понесет по производству и доставке товара. При этом не имеет значения, сколько товаров вовлечено в торговый оборот — два или больше. Введение в модель сравнительного преимущества множества товаров не изменяет ее принципиальной сути: торговля имеет место там, где мировая цена превышает альтернативные издержки замещения.

Наконец, заметим, что принципиальная суть модели сравнительного преимущества также не изменится, если в нее ввести несколько стран. Доказательство здесь строится на аналогии с моделью со множеством товаров. Допустим, в модели с двумя товарами и несколькими странами все эти страны ранжируются по возрастающей величине относительной цены первого товара от 1 до n . При мировой относительной цене этого товара, скажем, равной трем, все страны левее этого водораздела, имеющие меньшую предторговую относительную цену, станут экспортировать этот товар, правее — импортировать, а страна, относительная цена которой совпадет с мировой относительной ценой, не будет участвовать в обмене. Кроме того, для упрощения анализа множество стран в таком случае может быть также представлено как одна страна или как единый торговый партнер. В последующих главах у нас не будет необходимости прибегать к историческому образу первых торговых наций — Англии и Португалии — и для простоты анализа будут использоваться понятия «Отечество» и «Заграница», причем в последнем случае допустимо и собирательное значение. Заметим попутно, что многие американские учебники построены на противопоставлении США и «остальной мир». На качество анализа это не влияет, хотя и оставляет чувство досады у неамериканских читателей.

1.4. ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА И СОВРЕМЕННОСТЬ

Предложенная Д. Рикардо концепция сравнительного преимущества стала краеугольным камнем не только теории международной экономики, но и экономической теории в целом. Однако, как и всякая теория, она носит абстрактный характер, что затрудняет объяснение с ее помощью сложных современ-

ных торговых отношений между странами. Для понимания ее сути нам пришлось прибегнуть к крайне упрощенному примеру, который даже в таком виде может быть использован в качестве иллюстрации идеи сравнительного преимущества лишь при целом ряде упрощающих допущений. Мы исходили в этом примере из того, что учитывали только затраты труда, который к тому же мог свободно переливаться из сферы производства одного продукта в другую. То есть оставались вместе с Д. Рикардо на позициях трудовой теории стоимости и предполагали полную занятость. На самом деле для современной рыночной экономики характерен тот или иной уровень безработицы и труд является далеко не единственным фактором, формирующим издержки и стоимость товара. Мы абстрагировались от того, что выигрыш от внешней торговли получают не все и что многие при этом проигрывают. Не учитывали транспортные издержки, которые могут быть в отдельных странах столь велики, что сводят на нет относительное преимущество в производстве продуктов и особенно услуг, превращая их в категорию неторгуемых товаров.

Однако, несмотря на абстрактный характер, предполагающий целый ряд допущений и упрощений, сравнительное преимущество выступает основополагающим принципом и современной международной торговли, показывающим ее суть и смысл: получение взаимной выгоды, а также ее источник. Непонимание или незнание этого принципа, особенно в условиях большого нагромождения препятствий свободному обмену, ведет к появлению ряда устойчивых заблуждений, свойственных обыденному сознанию, склонному к поверхностному видению сути явлений. Наиболее типичными являются заблуждения, встречающиеся у людей, которые призывают к протекционистским мерам, например к ограничению импорта, по отношению к странам, в которых достигнута более высокая производительность труда, либо исторически сложилась более низкая заработная плата. Их призывы, как правило, вызывают к национальным интересам, хотя на самом деле за национальные интересы выдаются интересы отдельных производителей или отраслей. Особенно чувствительно общественное мнение к призывам защитить в той или иной отрасли рабочие места или национальное производство какого-либо массового продукта, будь это сахар, текстиль или автомобиль. И в случае более высокой производительности, и в случае более низкой оплаты труда торговый партнер в подобного рода призывах обвиняется по сути в том, что он производит анало-

гичный нашему продукт с меньшими издержками, т.е. в том, что он имеет по данному продукту абсолютное преимущество.

Но ведь торговля строится, как мы выяснили, на использовании сравнительного преимущества. И сравнительное преимущество есть по какому-то продукту у каждой страны, хотя отнюдь не обязательно по тому продукту, который является предметом претензий к торговому партнеру. Призыв к отказу от импорта продукта, по которому сравнительное преимущество сложилось у торгового партнера, означает на деле в общем смысле призыв к потреблению более дорогого отечественного продукта, отказ от использования выгоды, проистекающей от внешней торговли, от возможности улучшения благосостояния. Если учесть при этом, что барьеры конкуренции имеют своим следствием и консервацию низкого качества, надо признать, что ущерб от политики ограничения импорта, проводимой в интересах лоббистов, оборачивается еще большими потерями для страны. Эти потери, как мы увидим далее, не компенсируются выигрышем производителей. Следовательно, в интересах общества было бы лучше, если бы возможные потери отдельных отраслей в случае отказа от защиты их интересов были бы компенсированы им каким-либо другим образом.

Еще одно заблуждение относительно сравнительного преимущества, связанное с непониманием его отличия от преимущества абсолютного, характерно для сторонников идеи так называемого неэквивалентного обмена. Последние утверждают, что страна, обменивающая свой экспортный товар с большим количеством затраченного на его производство труда на импортный товар, в котором заключено меньшее количество труда, подвергается эксплуатации, поскольку обмениваются неравные стоимости. Идея неэквивалентного обмена была популярна в 70-е годы прошлого столетия в связи с попытками развивающихся стран установить новый мировой экономический порядок, который был отвергнут развитым миром. Эта идея не выдерживает критики, поскольку сравнение национальных издержек или затрат труда с затратами труда в других странах лишь констатирует различие в производительности труда. Является ли торговый обмен взаимовыгодным можно узнать лишь тогда, когда затраты на экспортируемый товар сравниваются с теми затратами, которые страна-импортер понесла бы, если бы стала сама производить импортируемый товар. Опыт развивающихся стран показывает, что затраты по импортозамещению часто оказываются тяжелым бременем, серьезно сдерживающим их экономический рост. Это цена

расплаты за неверно выбранный курс политики импортозамещения, одним из аргументов в пользу которого была ложная идея неэквивалентного обмена, возникающая, в свою очередь, из-за непонимания идеи сравнительного преимущества.

Выводы

1. Первые систематизированные взгляды на природу международной торговли дали меркантилисты. Согласно их представлениям, в выигрыше может быть лишь страна, наращивающая экспорт и ограничивающая импорт в целях накопления золота.
2. Адам Смит сформулировал идею абсолютного преимущества, согласно которой страна экспортирует товар, производимый с меньшими издержками, чем это удастся торговому партнеру. Эта идея нанесла большой урон представлениям меркантилистов, однако на ее основе нельзя было дать ответ на многие вопросы, вытекающие из реальной практики торговли.
3. Идею преимущества развил Давид Рикардо, сформулировав закон сравнительного преимущества. Этот закон позволил объяснить участие в торговле наций, не располагающих преимуществами в производительности труда. Экспортным товаром у такой страны мог стать товар, производимый с наименьшей абсолютной невыгодой.
4. Торговля предполагает специализацию, т.е. переключение ресурсов на увеличение объемов выпуска относительно выгодных продуктов и замещения ими менее выгодных. Изменения в структуре выпуска отражаются кривой производственных возможностей.
5. Замещение связано с появлением издержек замещения, которые носят альтернативный характер и имеют тенденцию к росту. В условиях автаркии цена производимых товаров определяется альтернативными издержками. Для международной торговли требуется превышение равновесной цены над издержками замещения. Это превышение исчезает с ростом издержек замещения, которые в пределе останавливают обмен.
6. Результатом торговых отношений является выигрыш, принимающий вид растущего объема потребления, отражаемого на линии торговых возможностей.
7. Сравнительное преимущество образуется также в модели, в которой две страны обмениваются множеством товаров. В этом

случае анализ издержек усложняется, поскольку наряду с трудозатратами по разным продуктам в него вовлекается относительная заработная плата, т.е. вознаграждение фактора труд. Не меняется принципиально модель сравнительного преимущества, если в нее включается и несколько стран.

8. Закон сравнительного преимущества является универсальным принципом международной торговли. Теория, описывающая этот универсальный принцип, является абстрактной и для своего доказательства требует целого ряда упрощающих допущений. Практическое применение этого принципа затруднено из-за противоречия внутриполитических интересов нации в целом и отдельных ее групп.
9. Непонимание идеи сравнительного преимущества является источником ряда заблуждений, лежащих в основе предложений об ограничении свободной торговли.

Основные понятия

- Меркантилизм
- Абсолютное преимущество
- Специализация
- Выигрыш от торговли
- Граница производственных возможностей
- Линия торговых возможностей
- Издержки замещения
- Альтернативные издержки
- Кривая трансформации
- Мобильность факторов
- Закон сравнительного преимущества
- Относительная цена товара
- Относительная заработная плата

Вопросы для закрепления материала

- [Г] Каковы представления меркантилистов о природе внешней торговли?
- [2.] Почему страны торгуют? Почему происходит межотраслевой обмен товарами?

- 3.** На производстве какого продукта специализируется страна в международной торговле?
- По** В чем суть абсолютного преимущества А. Смита? Какие последствия имеет идея абсолютного преимущества А. Смита для представлений меркантилистов о хозяйственной деятельности, роли государства, структуре торговли, торговой политике и природе внешнеторгового выигрыша?
- 5.** В чем отличие закона сравнительного преимущества Д. Рикардо от сравнительного преимущества А. Смита? Каким образом сравнительное преимущество возникает у нации с меньшей производительностью труда?
- 6.** Что такое альтернативные издержки и какова связь между границей производственных возможностей и альтернативными издержками?
- 7.** Почему невозможна полная специализация?
- 8.** В чем заключается выигрыш участников международной торговли и почему он разный у разных участников?
- 9.** Охарактеризуйте относительную цену в условиях постоянных и растущих издержек замещения.
- 10.** Может ли сравнительное преимущество возникать в случае торговли несколькими товарами? В случае участия в торговле многих стран?
11. Какие допущения необходимо оговорить при доказательстве модели сравнительного преимущества и почему?
- 12.** Какие заблуждения являются типичными относительно закона сравнительных преимуществ и в чем их причина?

Задания

1. В приведенной ниже таблице представлено количество труда, необходимое для производства единицы продукта в странах А и Б:

Страна	Продукт X	Продукт Y
А	40	16
Б	10	20

2) Какова пропорция обмена товаров в экономике каждой страны в отсутствие внешней торговли?

3) Полагая, что в условиях внешней торговли каждая страна использует 400 ед. труда в производстве товара, который она производит с меньшими издержками, оставляет за собой столько продукции, сколько смогла бы произвести в условиях автаркии, используя 200 ед. труда, а остальное экспортирует,

а) рассчитайте прирост совокупного объема производства каждого продукта в условиях внешней торговли стран А и Б по сравнению с предторговым периодом;

б) укажите причину, по которой по одному товару прирост совокупного объема производства больше, чем по другому;

в) определите интервал, в котором может установиться относительная мировая цена продукта X, и ее реальную величину;

г) рассчитайте выигрыш каждой страны от внешней торговли.

2. В таблице представлены производственные возможности стран X и Y.

Страна X			Страна Y		
Возможность	Производство винограда (тыс. т)	Производство сои (тыс. т)	Возможность	Производство винограда (тыс. т)	Производство сои (тыс. т)
А	6	0	А	4	0
Б	5	1	Б	3,2	2
В	4	2	В	2	5
Г	3	3	Г	1,6	6
Д	0	6	Д	0	10

Предположим, что до установления торговых отношений между рассматриваемыми странами оптимальной структурой для обеих стран является вариант В.

а) На производстве какого продукта будет специализироваться каждая страна в случае установления между ними торговых отношений?

б) Каков будет общий прирост производства винограда и сои на рынке двух стран в результате взаимной торговли и полной специализации каждой из них?

в) Определите пределы, в которых может установиться относительная мировая цена винограда.

г) Предположим, что относительная мировая цена винограда составляет 2 весовые единицы сои и что во внешнеторговый оборот двух стран поступают 2 тыс. т винограда и 4 тыс. т сои.

Определите выигрыш от участия во внешней торговле для каждой страны по каждому товару.

д) Постройте графики производственных и торговых возможностей стран X и Y и покажите на них величину выигрыша каждой страны от внешней торговли.

3. Страна A и страна B производят вино и ткань в условиях возрастающих издержек замещения. В таблице представлены предельные издержки производства каждого продукта в указанных странах в отсутствие внешней торговли между ними:

	Страна A	Страна B
Вино	2 усл. ден. ед (с)	4 усл. ден ед (0)
Ткань	6 усл. ден ед (с)	24 усл. ден. ед. (0)

1) Какая страна имеет сравнительное преимущество в производстве вина и какая — в производстве ткани?

2) В условиях свободной внешней торговли страна A экспортирует 100 единиц ткани в обмен на 500 единиц вина производства страны B . Полагая, что при этом предельные издержки на производство ткани в стране A возрастают до $7,5$ с и что обменный курс валюты с составляет 3 d , определите цену вина и ткани в стране B (в валюте с) в ситуации беспрепятственного внешнеторгового обмена.

4. Профессиональные союзы трудящихся нередко выступают за ограничение ввоза товаров из-за рубежа. Позиция профсоюзов по вопросу о таможенном протекционизме основана на следующем утверждении: «Иностранные товары более конкурентоспособны, поскольку за рубежом ниже заработная плата».

Согласны ли вы с этим утверждением? Почему?

5. Предположим, Новая Зеландия обладает самым продуктивным в мировой экономике сельским хозяйством. Существуют ли теоретические возможности превращения этой страны в импортера сельхозпродуктов? Приведите примеры из истории мировой экономики, иллюстрирующие потерю странами их внешнебеспорных преимуществ в производстве и экспорте тех или иных продуктов.

6. «При общем сравнительно неблагоприятном положении страны, когда с издержками ниже среднего международного уровня не может быть произведен ни один товар, по какому-то одному из них превышение этого среднего уровня должно быть наименьшим. На производстве именно этого товара стране и следует специализироваться. Даже в этом случае производственная специализация будет давать экономический эффект».

Согласны ли вы с этим утверждением? Почему? Верно ли обратное утверждение: «В условиях преимущественного положения страны в производстве нескольких товаров ей следует специализироваться в выпуске лишь одного, по которому это преимущество максимально»?

7. Как известно, идеи меркантилизма, призывавшие продавать не покупая, были положены в основу внешнеэкономической политики ведущих европейских государств в XVI— XVII вв.

Наблюдалась ли стагнация мировой торговли в этот период по причине отсутствия заинтересованности стран в торговле друг с другом? Приведите аргументы в обоснование своего ответа.

Глава 2

ФАКТОРНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

В основе теории сравнительного преимущества лежит различная производительность труда, т.е. различия в абсолютных и относительных издержках производства. Однако эта теория принимая данные различия, не объясняет причин их возникновения. Анализ затрат труда поэтому не всегда давал удовлетворительное толкование этих различий и приводил часто к выводу о том, что труд может быть более производительным, если к производству товара приложено относительно больше капитала, иными словами, когда выше капиталовооруженность работника. Поскольку большинство течений экономической теории выходили за узкие рамки трудовой теории стоимости, признавая наряду с трудом значение и других факторов производства, в трактовке теории международной торговли также все чаще стал использоваться анализ **факторов производства**.

Однако серьезный прорыв в этой области произошел только в первой половине XX в., с появлением **теории факторных пропорций**. Сама теория складывалась десятилетиями и приобрела современный вид лишь к концу первой половины XX в. Ее основные положения выдвинул Эли Хекшер в 1919 г. в одной из своих статей, посвященных анализу воздействия международной торговли на распределение доходов. Статья оставалась незамеченной, пока последователь Хекшера Бертель Олин не включил ее в свою книгу, вышедшую в 1933 г., и не развил ее основные положения. В 1940-е гг., дав математическую интерпретацию теории, дополнив ее показом взаимосвязи изменения товарных цен с изменениями доходов, Пол Самуэльсон завершил теорию. Хотя факт присуждения звания Лауреата Нобелевской премии по экономике П. Самуэльсону в 1976 г. и Б. Олину в 1977 г. закрепил в конечном счете высокий статус теории, судьба ее в 50—70-е гг. была поставлена под сомнение результатами эмпирических проверок. Интенсивный научный поиск ответов на возникшие в ходе этих проверок вопросы, с одной стороны, подтвердил пра-

вильность этой теории, а с другой — вызвал к жизни целый ряд других продуктивных направлений.

Исходным моментом в появлении этой теории было то, что Э. Хекшер и позднее Б. Олин попытались объяснить международную торговлю различной степенью **обеспеченности стран факторами производства** и вытекающими из этого **различиями в пропорциях их использования**. Этот подход можно было бы назвать **факторным преимуществом**, однако авторам важно было подчеркнуть необходимость интенсивного использования, а не просто наличия избыточных факторов. «Страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов», — лаконично писал Б. Олин. По мере дальнейших уточнений, в частности, сделанных П. Самуэльсоном, теория получила название теории факторных пропорций. В литературе устоялось также краткое название ее как **теории Хекшера—Олина** (иногда с добавлением фамилии Самуэльсона), или теория **X—O**.

Эта теория в результате длительной истории формирования в конечном счете получилась конгломератной, состоящей из двух теорем: **теоремы Хекшера—Олина** и **теоремы выравнивания цен на факторы производства**. Первая, продолжая теорию сравнительного преимущества, более логично по сравнению с нею объясняет причины и структуру торговли; вторая показывает, каким образом международная торговля, воздействуя на цены факторов производства, влияет на распределение доходов.

- Теорема **Хекшера—Олина** звучит так: страна будет экспортировать товары, в производстве которых интенсивно используются относительно избыточные факторы; и импортировать товары, в производстве которых используются относительно дефицитные факторы производства.
- Теорема выравнивания цен на факторы производства гласит: международная торговля ведет к выравниванию цен не только на товары, но в тенденции и на факторы производства, выравнивая таким образом между странами доходы от использования однородных факторов производства.

Заметим, что в исследование эффекта влияния товарных цен на факторные свой вклад внес В. Столпер, поэтому нередко его называют эффектом **Столпера—Самуэльсона**.

Рассмотрим последовательно эти две теоремы. Здесь следует пояснить, почему использован термин «факторное преимущество». Мы назвали главу «Факторное преимущество» по двум причинам. Во-первых, для интенсивного использования какого-либо **Фактора** нужно, чтобы страна избыточно располагала этим фак-

тором, т.е. у нее должно быть известное преимущество перед другими странами. Во-вторых, такое название позволяет выстроить логичную цепочку, ведущую к пониманию современных внешнеторговых реалий, характерных для конкурентной среды: сравнительное преимущество — факторное преимущество — конкурентное преимущество. **Конкурентное преимущество**, не отменяя первые два вида преимуществ, вбирает их в себя как общую предпосылку.

Таким образом, теория Х—О в совокупности из двух теорем выступает основным звеном идеи факторного преимущества. Прежде чем перейти к ее изложению, рассмотрим, что такое факторы производства.

2.1. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

В экономической литературе принято считать факторами производства те ресурсы, которые необходимо затратить, чтобы произвести товар или оказать услугу. Существует множество классификаций факторов производства, однако в теории международной экономики общепринятыми факторами производства считаются:

- труд — способность человека к умственной и физической деятельности по преобразованию сил и веществ природы и организации общества с целью достижения полезного эффекта;
- земля — природные блага, используемые человеком для достижения полезного эффекта (почва, вода, леса, полезные ископаемые и т.д.) и осваиваемые социумом (территория) и отдельным человеком (надел земли);
- капитал — накопленный запас преобразованных или поставленных на службу обществу природных благ. Может выступать в товарной и других формах, однако наиболее универсальной является денежная форма, позволяющая быструю трансформацию в любую другую форму.

Труд, земля и капитал, таким образом, являются наиболее универсальными видами ресурсов, используемых для производства материальных благ и называемых факторами производства. Различные теоретические концепции строятся на более детальном делении этих факторов (вместо фактора труд, например, могут приниматься труд квалифицированных рабочих, управленческий труд, труд ученых и т.д.).

Общемировые запасы ресурсов факторов производства постоянно изменяются в объеме и пропорциях странового разделения. Исторически первым было разделение земли и связанных с нею параметров природных ресурсов. В результате длительной эволюции популяций и многочисленных перемещений народов сложился современный территориальный и природно-климатический ареал наций—государств. Торговый обмен между ними и детерминированная им специализация стран и народов на производстве определенных материальных благ предопределил различные виды международного разделения труда, т.е. обособление различных видов человеческой деятельности, сопровождаемое их кооперацией. Наконец, формирование капитала как фактора производства во всех его формах также происходило неравномерно, в результате чего его распределение (разделение между нациями—государствами) также характеризуется неравномерными размерами и пропорциями. Лучшее тому подтверждение — состояние и динамика развития международных финансовых ресурсов.

Таким образом, у разных наций—государств сложилась различная наделенность факторами производства (*endowments*), которая определяет их производственные и торговые возможности, размеры торгового выигрыша и в конечном счете возможности роста благосостояния. Наделенность факторами производства является ключевым понятием факторного преимущества, или теории факторных пропорций.

Наряду с понятием «наделенность факторами производства» большое значение имеет также понятие «интенсивность использования факторов производства». Нередко исследователи связывают ее с технологией. Интенсивность использования отдельных факторов может компенсировать относительно небольшую наделенность какой-либо страны каким-либо фактором и в этом случае сама по себе стать приобретенным фактором производства. Например, Япония удачно компенсирует нехватку земли и запасов полезных ископаемых высокоразвитым уровнем технологий, что можно трактовать и как интенсивное использование фактора квалифицированной рабочей силы, и как самостоятельный фактор. В любом случае, как мы увидим далее, преимуществом можно назвать лишь преимущество, проистекающее от интенсивного использования избыточного фактора.

Важно также иметь в виду, что в современной рыночной экономике каждый фактор производства имеет цену, или вознаграждение за его использование. Ценой фактора труд является

заработная плата, земли — земельная рента, капитала — процент на капитал. Как и всякая цена, цена фактора производства определяется соотношением спроса и предложения данного фактора, точнее, их равновесным уровнем. Это равновесие спроса и предложения может складываться как на внутреннем рынке, так и в процессе международной торговли, т.е. торговли между разными государствами, точнее, между торговыми агентами разной государственной принадлежности. Как и в случае торговли товарами, наличие внутреннего и внешнего рынков факторов производства означает наличие более дешевых или более дорогих факторов, т.е. различие внутренних цен и тенденцию формирования равновесных мировых цен на факторы производства.

Возможность вовлечения факторов производства в международную торговлю означает возможность их международного перемещения, т.е. международную мобильность. Факторы, которые могут переливаться между отраслями внутри страны и перемещаться между странами, принято называть **мобильными факторами производства**. В отличие от них факторы, не переливающиеся из отрасли в отрасль, характеризуются как ограниченно применимые, специфические для какой-то отрасли или просто **специфические**.

Современный уровень анализа роли факторов производства в создании валового продукта той или иной страны, другими словами, его **фактороемкости**, позволяет утверждать, что практически не существует немобильных факторов и что они различаются лишь разной степенью мобильности. Мировое хозяйство сегодня является не просто суммой национальных экономик, а совокупностью взаимодействующих национальных хозяйств. Это взаимодействие осуществляется не только и не столько путем обмена товарами, сколько мобильным перемещением факторов производства и глобальными организацией и механизмом их использования. Капитал, рабочая сила, ресурсы, технологии и другие факторы либо свободно перемещаются через границы, либо становятся предметом более или менее свободного доступа, когда речь идет о создании транснациональных корпораций или их филиалов. К тому же массовое перемещение товаров означает косвенное перемещение используемых в производстве факторов.

В теории международной конкурентоспособности национальных экономик, предложенной американским исследователем М. Портером, факторы производства по своему происхождению делятся на *основные* — природного или исторического происхождения (географическое положение, климат, полезные

ископаемые и т.д.) и *развитые* — приобретенные в результате интенсивного освоения и капиталовложений (инфраструктура, технологии и др.). По степени универсальности факторы производства согласно этой теории делятся на *общие* — применяемые в самых разнообразных отраслях (универсальные электротехнические технологии, например), и *специальные* — применяемые для одной или узкой группы отраслей (например, технологии с использованием изотопов). Основные факторы, как правило, выступают как общие, развитые чаще всего выступают в качестве специальных или специфических.

С точки зрения степени мобильности развитые факторы обладают большей мобильностью, чем основные, хотя национальные усилия по их развитию побуждают страны к ограничению доступа к ним, а также к принятию мер по удержанию за собой эффекта по их применению. Например, ученые и другие высококвалифицированные работники, будучи продуктом развитой системы общего и профессионального образования и масштабной исследовательской деятельности, представляют собой приобретенный обществом важный фактор производства, поэтому меры по удержанию этого фактора могут быть оправданы национальными интересами страны. В системе координат «общие — специальные» большей мобильностью обладают в силу своей универсальности, естественно, общие факторы производства (например, финансовый капитал).

Общеизвестно, что для успеха в международной конкуренции важно иметь в наличии факторы, которые являются одновременно и развитыми и специальными (технологии производства сыра во Франции, цветов в Голландии, часов в Швейцарии и т.п.). Будучи менее мобильными в сравнении с другими факторами производства, они позволяют создать более устойчивое факторное, другими словами, конкурентное преимущество.

Для формирования эффективной стратегии участия той или иной страны в международном разделении труда, углубления ее международной специализации на основе максимального использования экспортного потенциала важно иметь достоверное представление об относительной обеспеченности национальной экономики факторами производства. К сожалению, до недавнего времени данные о фактороемкости (факторонасыщенности) ВВП той или иной страны были далеко не всегда доступны, подчас весьма приблизительны и достаточно противоречивы. В этой связи представляется чрезвычайно важной работа, проводимая Всемирным банком (ВБ), по формированию баз данных, в которых на-

капливается информация по социально-экономическому развитию более чем 200 стран мира, в частности по национальному богатству. Специалисты ВБ в 1997 г. выступили с предложением расширить состав понятия «национальное богатство» за счет включения в него стоимостной оценки природных ресурсов. Использование расширительной концепции национального богатства и усовершенствование методики расчета этого показателя дают возможность использовать в научном обороте показатель «структура (элементы) национального богатства», который в значительной степени соответствует показателю фактороемкости ВВП.

В табл. 2.1 представлены элементы национального богатства государств, на которые приходится почти $\frac{2}{3}$ ресурсов мира.

Таблица 2.1

Структура национального богатства на конец XX —
начало XXI в., %

Страна	Человеческий потенциал	Природные ресурсы "	Воспроизводимый капитал ***
Страны «Большой семерки», в т.ч.:	78	4	18
США	77	4	19
Япония	68	1	31
Германия	75	1	23
Франция	56	7	37
Великобритания	79	2	19
Китай	77	7	16
Страны - члены ОПЕК	47	37	16
Страны СНГ, в т.ч..	50	38	12
Россия	50	40	10
Мир в целом	66	16	18

* Оценка человеческого потенциала в соответствии с новой концепцией ВБ включает не только трудоспособное, но и все население. Основу оценки составляет накопление затрат на образование, профессиональную подготовку, здравоохранение и другие социальные факторы.

** Стоимостная оценка освоенных земель, воды, лесов, полезных ископаемых.

*** Оценка основывается на данных стоимости зданий и сооружений, машин и оборудования, городских земель.

Источник: Экономический альманах. Статистика. Анализ. Прогноз М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. 2001. № 1. С. 41; 2003. № 1. С. 40.

Как показывают данные таблицы, вклад российского человеческого капитала в национальное богатство страны сопоставим с ситуацией в экономике других представленных государств, а доля воспроизводимого капитала России в 2—3 раза уступает зарубежным показателям. В этой связи уместно привести некоторые оценки, согласно которым существующий пятикратный разрыв в производительности труда между США и Россией на 40% обусловлен ее технологическим отставанием и на 60% — нехваткой капитала.

Компенсирующим элементом национального богатства нашей страны, бесспорно, являются природные ресурсы. На конец XX в. их наличие в расчете на душу населения в России оценивается в 160 тыс. долл. США, в странах Западной Европы — в 6 тыс., в США и Канаде — 16 тыс., странах Ближнего Востока — 58 тыс. Неудивительно поэтому огромная роль, которая в экономике и внешнеторговых связях России принадлежит сырьевым отраслям. В частности, на долю нефтегазового комплекса приходится 12% промышленного производства России и 3% занятых в нем, около 10% ВВП, 42% доходов федерального бюджета, 38% стоимости экспорта и 46% валютных поступлений от него. Согласно правительственной программе социально-экономического развития в среднесрочной перспективе Россия сохранит статус открытой экономики с преимущественно сырьевой направленностью производства и экспорта.

Итак, теория международной торговли, занимаясь по преимуществу анализом торговли товарами, включает в себя также и анализ движения факторов производства, используемых для производства товаров. Этот анализ позволяет лучше понять мотивы участников торговли, происхождение и распределение выигрыша от торговли.

2.2. ТЕОРЕМА ХЕКШЕРА-ОЛИНА

Теорема Хекшера—Олина является частью теории, связывающей движение товаров и факторов производства и поясняющей причины возникновения сравнительного преимущества. Она получила название теории факторных пропорций. Как и любая Другая теорема, она требует построения модели и некоторого упрощения условий. В нашей модели будут фигурировать две страны (Отечество и Заграница), два товара (ткань и сыр) и два Фактора производства (труд и капитал). Другие допущения: обе

страны используют одинаковую технологию в производстве аналогичных товаров и имеют идентичные предпочтения потребителей, их рынки характеризуются совершенной конкуренцией, факторы обладают внутренней мобильностью, но не могут перемещаться между странами, транспортные издержки и тарифы отсутствуют.

Интенсивность использования факторов будем обозначать через понятие «**фактороемкость**», при этом условимся, что производство сыра будет требовать больше затрат труда относительно капитала, чем производство ткани, т.е. будет **трудоемким**, а в производстве ткани используется большее соотношение капитала и труда по сравнению с пропорцией их использования в производстве сыра, поэтому производство ткани будет **капиталоемким**.

Какой товар будет выбран каждой из двух стран для специализации на его производстве? Для ответа на этот вопрос мы должны знать, в каком объеме обе страны располагают факторами производства, какой имеется в избытке, а какой дефицитен.

Страной с избыточным трудом (**трудоемкой**) будет та страна, у которой отношение общего предложения труда к предложению капитала будет выше этого же соотношения в другой стране. Соответственно, страна с большим соотношением общего количества капитала к общему количеству труда будет считаться **капиталоемкой**. В условиях рыночного равновесия показателем соотношения объемов этих двух ресурсов является также относительная цена того и другого. А цена определяется соотношением спроса и предложения. При превышении, например, предложения над спросом цена понижается, и наоборот. Как известно, ценой фактора труд является заработная плата, а фактора капитал — процентная ставка. Таким образом, по соотношению цен этих двух факторов (общепринятые обозначения этих цен: r — для процентной ставки и w — для заработной платы) мы также можем судить о том, какая страна является трудоемкой, а какая — капиталоемкой. Другими словами, чем больше рабочих и чем меньше размер заработной платы приходится на единицу капитала, тем трудоемкой является страна. И чем меньше уровень процентной ставки на единицу заработной платы, как свидетельство трудности в применении капитала, тем более капиталоемкой считается страна.

Допустим, в Отечестве общее соотношение ресурса труда по отношению к ресурсу капитала больше, чем у Заграницы. Соответственно, цена труда относительно цены капитала будет меньше.

Отечество в этом случае будет трудоизбыточной страной, а Заграница — капиталозыбыточной.

Поскольку Отечество имеет избыток труда и сыр является трудоемким товаром, Отечество может производить относительно больше сыра, чем Заграница. И наоборот, поскольку Заграница обладает относительно большим ресурсом капитала, а производство ткани является капиталоемким товаром, Заграница может произвести относительно больше ткани по сравнению с Отечеством. Графически это будет выглядеть таким образом, что в Отечестве кривая производственных возможностей будет больше простирается в сторону горизонтальной оси, на которой отложены объемы производства сыра, а у Заграницы — в сторону производства тканей по вертикальной оси (рис. 2.1).

В условиях автаркии, когда обе страны производят оба товара, Отечество будет производить больше сыра, а Заграница — ткани. Отечество не может произвести больше ткани, чем Заграница, даже если все ресурсы переключит на ее производство, а Заграница все равно уступит Отечеству в производстве сыра, даже если бросит все ресурсы на его производство. На самом деле полностью отказываться от производства какого-либо товара ни одна страна не может как в условиях автаркии, так и в условиях взаимной торговли. Следовательно, не может полностью специализироваться на производстве другого товара. Но специализи-

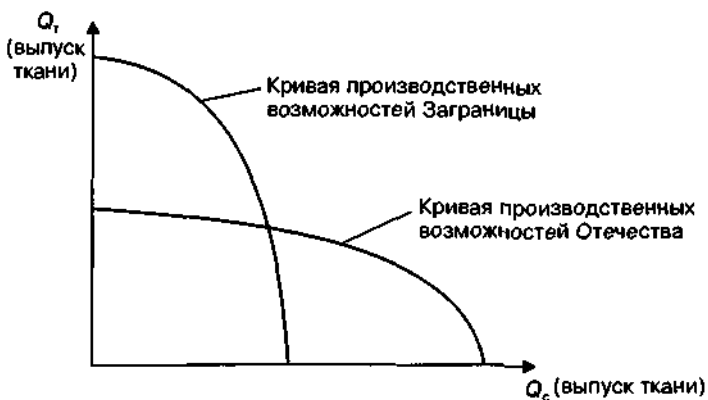


Рис. 2.1. Кривые производственных возможностей двух стран.
о Отечестве она простирается больше в сторону трудоемкого товара — сыра,
ау Заграницы в сторону капиталоемкой ткани.

роваться до уровня, когда издержки замещения сравниваются с мировой ценой, как мы уже отмечали, может и будет.

- Общее правило применительно к ситуации различной нацеленности стран какими-либо ресурсами может быть сформулировано следующим образом: более эффективной в производстве какого-либо товара будет страна, интенсивно использующая для его производства имеющийся в изобилии фактор.

Поскольку специализация предполагает интенсивное использование ресурсов, это лишний раз подтверждает взаимосвязь специализации на чем-либо с эффективностью хозяйствования. Целью участия любой страны в международной торговле и, следовательно, структурной перестройке своей экономики, проявляющейся в специализации на производстве одного товара и отказе от другого, является в конечном счете улучшение благосостояния. Изменение благосостояния означает в нашем примере либо увеличение потребления обоих товаров, либо такую комбинацию возросшего потребления одного товара и сократившееся потребление другого, которое означает возросшую полезность потребляемых благ. Известно, например, что рост благосостояния сопровождается увеличением потребления овощей и сокращения мучных изделий. Так и в нашем примере произойдет изменение соотношения между потреблением сыра и ткани. Такое изменение в **предпочтении потребителей** отражается **кривыми безразличия** (линиями уровня функции полезности), на каждой из которых все сочетания потребляемых товаров обеспечивают потребителю одинаковый уровень полезности. Имеется в виду, конечно, некий «усредненный» потребитель, хотя в реальной жизни люди как потребители ведут себя по-разному. Более высокий уровень потребления отражается более высокой линией безразличия, и меняющийся наклон этой линии безразличия отражает разное соотношение потребляемых благ.

По условиям модели потребители обеих стран имеют одинаковые вкусы или предпочтения, что формирует в конечном счете, наряду с ценами, объем потребления обоих продуктов. Одинаковые предпочтения могут быть отражены общей кривой безразличия, показывающей и объемы потребления, которые, как мы знаем, в условиях автаркии равны объемам производства. На рис. 2.2 они показаны точками A и A' , т.е. точками касания кривую безразличия Π кривых производственных возможностей обеих стран.

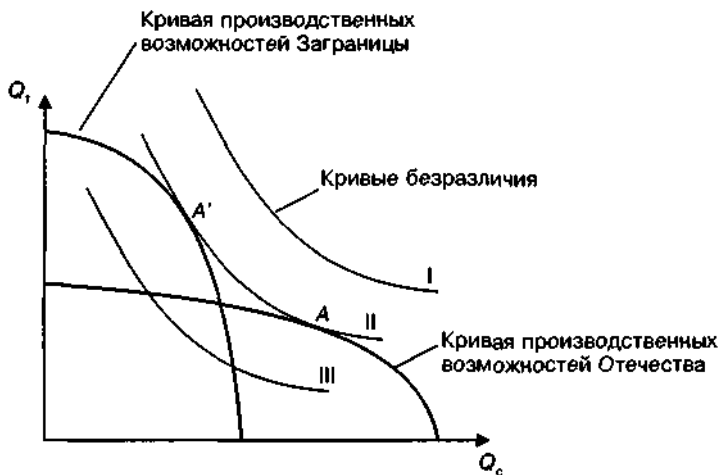


Рис. 2.2. Кривые производственных возможностей и кривые безразличия вместе до установления торговли.

Поскольку обе страны имеют одинаковые потребительские предпочтения, у них общая кривая безразличия. Она связывает производство и потребление обеих стран, соответственно в точках A и A' .

Как мы знаем из общего курса экономической теории, из всех возможных кривых безразличия в расчет может приниматься лишь та, которая связывает потребление и производство, т.е. та, которая в нашем примере имеет общие точки с границей производственных возможностей. Такими точками являются A для Отечества и A' для Заграницы, которые связывают объемы производства и потребления обеих стран на кривой безразличия II.

Как вытекает из предыдущей главы, с началом торговли устанавливается новый уровень потребления в соответствии с новыми объемами производства и новой, теперь уже мировой ценой (рис. 2.3).

Это становится возможным потому, что Отечество, начиная специализироваться на сыре, увеличивает его производство с точки A до точки A_1 , и Заграница, соответственно, производство ткани с точки A' до точки A'_1 . Это достигнуто ценой частичного отказа Отечества от производства ткани, которую оно теперь получает также по импорту, и ценой частичного сокращения Заграницей производства сыра, компенсируемого импортом из Отечества. Величина замещаемых объемов выпуска ткани Отечеством и сыра Заграницей составляют H и H' . Эффект замещения —

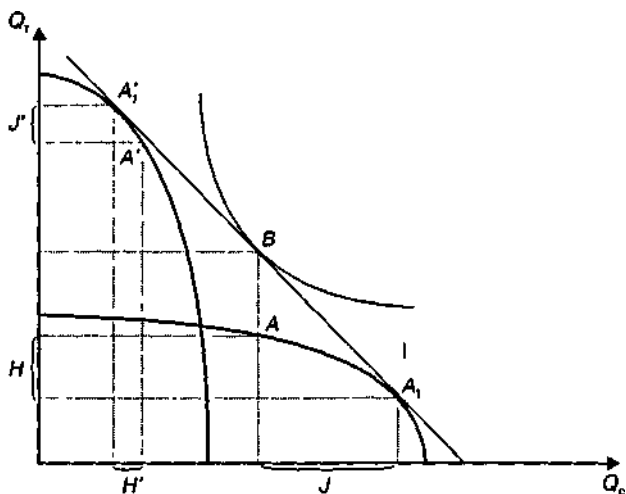


Рис. 2.3. Кривые производственных возможностей и кривая безразличия вместе после установления торговли.

Возросшие объемы специализированного производства в точках A_1 и A'_1 связаны с возросшим потреблением, отражаемым кривой безразличия в точке B (более высокого порядка в сравнении с кривой безразличия на рис. 2.2).

увеличение объемов выпуска товаров специализации в расчете не только на национальные, но и зарубежные потребности. На графике видно, что увеличение объемов выпуска товаров специализации (J и J') более значительно, чем сокращение объемов выпуска замещаемых товаров (H и H'). Если раньше объемы выпуска и потребления были равны и описывались для любой из двух стран уравнением $Q_C + Q_T = D_C + D_T$, то сейчас равновесие выпуска и потребления может быть отражено лишь в связке обеих стран равенством:

$$(Q_C - D_C) + (D_T - Q_T) = (D'_C - Q'_C) + (Q'_T - D'_T).$$

На рассматриваемом графике эту связку дает касательная к кривым производственных возможностей в точках новых величин выпуска и общая для обеих стран кривая безразличия I . Эта кривая является кривой безразличия более высокого порядка, и ее максимальное значение обеспечивается в точке B , т.е. в точке касания касательной линии, показывающей эффективный суммарный объем выпуска обоих товаров обеими странами, и суммарный объем потребления.

Таким образом, Отечество, будучи относительно трудоизбыточной страной, начинает наращивать производство (специализироваться) и экспортировать за границу сыр — товар, требующий больших затрат труда относительно затрат капитала, так как имеет сравнительное преимущество по его производству. Заграница напротив, обладая избыточным фактором капитал относительно фактора труд, имеет сравнительное преимущество по производству ткани — товара, требующего большего, чем сыр, соотношения капитал/труд, поэтому начинает специализироваться на ее производстве и экспортировать в обмен на сыр. Сказанное подтверждает основной постулат теоремы Хекшера—Олина: страна экспортирует товар, производство которого требует интенсивного использования относительно избыточного фактора, и импортировать товар, требующий для производства дефицитный фактор.

Мы уже знаем, что встречное движение товаров вызывает движение цен. Экспорт товара из какой-либо страны, будучи вызванным более высокой предторговой внутренней ценой этого товара в стране-импортере, означает рост предложения этого товара в стране-импортере, следовательно, снижение цены и, соответственно, сокращение его предложения и рост цены в стране-экспортере. Движение цен можно показать графиком на рис. 2.4.

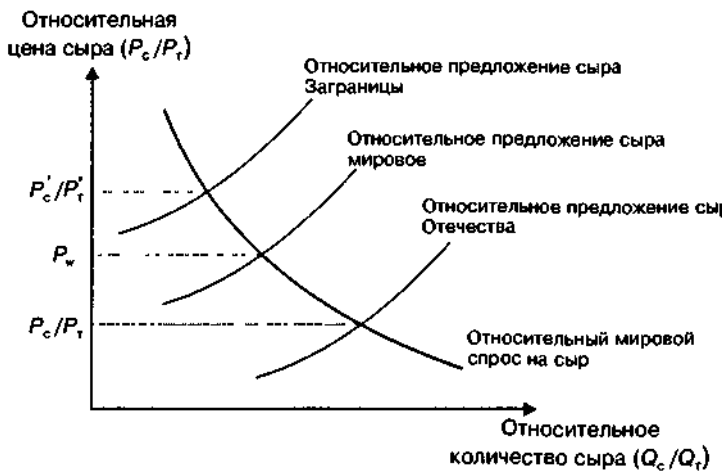


Рис. 2.4. Установление мировой цены на сыр.

Равновесная мировая цена на сыр устанавливается в точке пересечения кривой относительного мирового предложения сыра с кривой относительного мирового спроса на него.

Идея одинаковых предпочтений потребителей здесь отражена в виде общей кривой спроса, которая пересекается с различными кривыми предложения. В Отечестве предторговая относительная цена сыра будет P_c/P_T , где кривая относительного спроса на сыр пересекается с кривой его относительного предложения. У Заграницы, соответственно, P'_c/P'_T . В результате торговли установится мировая цена.

Аналогичным будет движение цен на ткань, с той лишь разницей, что линия отечественного относительного предложения ткани в Отечестве будет пересекать кривую относительного мирового спроса в верхней точке и, следовательно, отечественная относительная предторговая цена P_T/P_c будет выше заграничной.

Какие последствия влечет за собой вызванное торговлей изменение товарных цен? Мы подошли к доказательству другой составляющей теории X—O — теоремы выравнивания цен на факторы производства.

2.3. ВЫРАВНИВАНИЕ ЦЕН НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

Из предыдущего анализа мы знаем, что предторговая цена на сыр в Отечестве ниже, чем у Заграницы, поскольку относительное капитала предложение труда в Отечестве больше, следовательно относительная цена труда, т.е. заработная плата ниже. Отечество с установлением торговых отношений начинает специализироваться на производстве сыра и сокращает производство ткани. Рост спроса на сыр ведет к росту относительного спроса на труд и, следовательно, к росту его вознаграждения, т.е. заработной платы. Относительный спрос на капитал в силу сокращения в Отечестве производства ткани падает, сокращается и вознаграждение этого фактора, т.е. уровень процентной ставки. Обратный процесс происходит у Заграницы, где рост выпуска капиталоемкой ткани влечет за собой рост относительного спроса на капитал, а сокращение относительного спроса на собственный сыр — сокращение относительного спроса на труд. Процентная ставка у Заграницы растет, а заработная плата падает.

Но ведь раньше Отечество, будучи трудоизбыточной страной, имело избыток труда и низкие зарплаты, а Заграница, соответственно, будучи капиталозыбыточной, имела низкие процентные ставки на капитал и относительно высокий уровень зарплаты. Торговля ведет к росту относительной зарплаты в Отечестве и

уровня процентной ставки у Заграницы, и наоборот. Владельцы избыточного фактора в обеих странах выигрывают от торговли, а владельцы дефицитного фактора оказываются в проигрыше. Получается, что торговля, поднимая зарплату в трудоизбыточной стране с относительно дешевым трудом и снижая ее в капиталоизбыточной стране, где оплата труда первоначально была выше, ведет к сближению уровней зарплат, выравнивает ее. Точно так же торговля, поднимая прибыль на капитал в капиталоизбыточной стране, где процентная ставка до установления торговых отношений была относительно низкой, и понижая ее в Отечестве, где капитал был в дефиците, и доходность на него выше, выравнивает уровни процентной ставки.

Таким образом, вызываемое торговлей сближение предторговых цен на товары до уровня мировой цены влечет за собой одновременно сближение или выравнивание цен на факторы, другими словами, выравнивание уровня вознаграждения или доходности владельцев факторов производства. Это происходит потому, что торговля — это не просто обмен товарами, но и косвенно обмен факторами, затраченными на их производство. Отечество косвенно расширяет доступ Загранице к использованию своего избыточного ресурса труда через обмен трудоемкого сыра в обмен на расширение доступа к ресурсу капитала, заключенному в импортируемой ткани. В экспортируемом отечественном сыре овеществлено труда больше, чем в импортируемой ткани, Отечество как бы экспортирует его за границу. Заграница же, экспортируя ткань, в которой овеществлено относительно больше капитала, косвенно экспортирует этот фактор производства в Отечество. В результате торговли выравниваются цены и на товары, и на факторы производства.

Проиллюстрируем это графически рис. 2.5. Примем, что производители сыра в Отечестве, решив начать специализироваться на его производстве, т.е. сделав выбор в пользу интенсивного использования фактора труд, в соответствии с принципом меняющихся издержек замещения, т.е. изменяющихся коэффициентов соотношения затрат труда и капитала, сделали выбор в пользу трудоемкой технологии. Они используют относительно меньше капитала на единицу продукции, так как у них есть возможность истратить больше труда. Сочетание величин затрат труда и капитала таким образом меняется, следовательно, меняется, но Уже обратно пропорционально, соотношение цен на труд и капитал, т.е. соотношение относительных зарплат и процентных ставок (w/r). Изменение соотношения затрат факторов на тот или

иной товар, т.е. замещение одного фактора другим, можно отразить кривой, которая в литературе называется **изоквантой**. Для сыра она имеет вид, представленный на рис. 2.5.

Чем больше труда используется для производства сыра, тем меньше требуется капитала, и наоборот. В обратной зависимости, но графически так же (см. рис. 2.5 б) меняется соотношение цен на эти два фактора: чем выше заработная плата, тем меньше (при том же уровне общих издержек) значение процентной ставки на капитал.

При равенстве цен каждого товара его издержкам, или суммарным затратам обоих факторов производства, равновесные относительные цены на эти факторы (r/w и w/r) должны соответствовать пропорциям издержек этих факторов. У каждого товара эти пропорции свои, поэтому мы будем иметь для двух товаров две различные кривые, на которых возможны любые, но свои для каждого товара комбинации значений w и r . Это отражено графиком на рис. 2.6.

Кривая CC отражает все возможные комбинации w и r для производства сыра, а кривая TT — любую комбинацию w и r для производства ткани. Поскольку производство сыра более трудо-

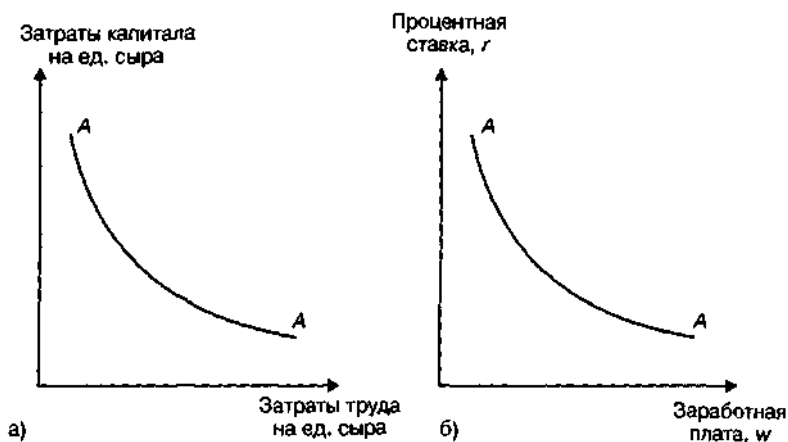


Рис. 2.5. Изокванта для сыра.

Изокванта в виде кривой AA показывает, что в любой точке этой кривой может быть обеспечено любое сочетание затрат труда и капитала (график а) и, следовательно, любое соотношение цен на факторы w и r (график б).

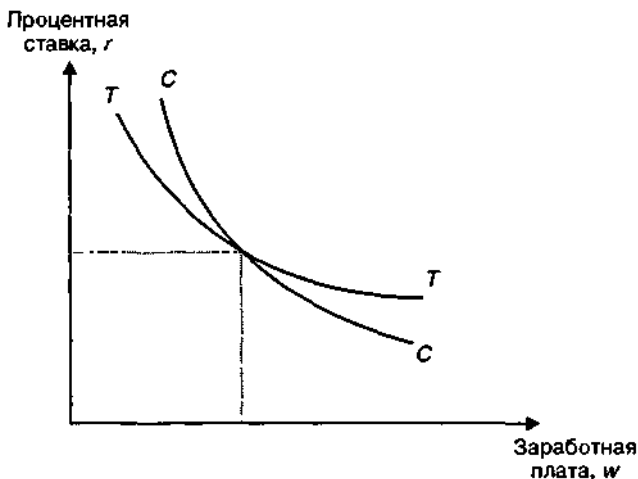


Рис. 2.6. Изокванты для сыра и ткани.

Разные углы наклона двух изоквант обеспечивают их пересечение, точка которого означает равновесие цен на факторы производства, т.е. w и r , при суммарных затратах этих факторов на производство обоих товаров.

емко в сравнении с тканью, линия CC ближе к оси, на которой отражена величина w . Это означает, что с ростом w в производстве сыра значение r снижается сильнее, чем если бы рост w происходил в производстве ткани. Кривая CC имеет более крутой наклон, чем кривая TT . Разные углы наклона могут привести к пересечению кривых. Это означает, что равновесие цен на факторы достигается при равных суммарных издержках факторов на производство обоих товаров.

Торговля приводит в движение цены товаров. Если цена на сыр, например в Отечестве растет, это происходит потому, что растут и затраты, т.е. издержки факторов, и, соответственно, их относительные цены (рис. 2.7).

На рис. 2.7 мы видим, что сдвиг кривой CC в положение C_1C_1 , означающей рост цены, которая отражается более высокой изоквантой, влечет за собой увеличение зарплаты с w_1 до w_2 и падение процентной ставки с r_1 до r_2 . Так будет происходить, пока растет цена на сыр, и этот рост не остановится при достижении мировой цены. У Заграницы в производстве сыра будет наблюдаться обратная картина: падение выпуска местного сыра повлечет за собой снижение зарплаты и рост процентной ставки, пока они также не достигнут мирового уровня. В тенденции цены на фак-

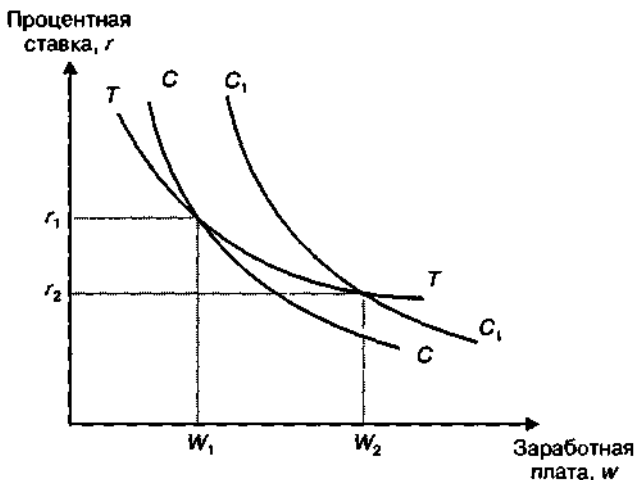


Рис. 2.7. Изокванты в условиях торговли.

Торговля приводит в движение цены товаров, следовательно, вызывает изменение соотношений в затратах факторов и цен на эти факторы, т.е. w и r . Рост цены сырья, например, вызывает к жизни изокванту C_1C_1 , новую точку пересечения с изоквантой T , новые значения w и r .

торы, т.е. уровни заработной платы и процентной ставки, должны выровняться.

Возникает вопрос, почему цены на факторы производства в реальности все же разные. Заработная плата в США, например, выше чем в Европе, если даже сравнивать одни и те же отрасли, например автомобилестроение. А в Европе в той же самой отрасли она выше, чем в России. Реально зарплаты остаются разными, хотя в тенденции на очень большом отрезке времени может быть процесс выравнивания и подтверждается. Различаются и процентные ставки, т.е. прибыльность приложения капитала, косвенным подтверждением чему является различие в уровнях ставок рефинансирования. Разными остаются цены и на другие факторы производства, хотя интенсивность обмена товарами непрерывно растет.

Причины расхождения выводов теоретической модели и реальной практики следует искать в модели, в тех допущениях, на которых она строится. Вспомним, что мы исходили из того, что две страны производят оба товара. На самом деле их намного больше и не совсем очевидно, что оба эти товара будут производиться на самом деле, ибо дефицит какого-либо ресурса может исключить страну из участия в производстве какого-либо

товара. Практически не бывает в разных странах одинаковых технологий, а приоритет какой-либо страны в этом отношении означает не только более высокую доходность на капитал, но часто значительное опережение и по оплате труда. Невозможно абстрагироваться в реальной жизни и от транспортных расходов, а периодические торговые войны делают нереальной предпосылку отсутствия тарифов и других административных ограничений торговли.

Поэтому правильнее говорить о **воздействии товарных цен на цены факторов и тенденции выравнивания последних**. Поскольку факторы производства все время развиваются, дифференцируются, меняется структура их применения, эта тенденция не всегда очевидна. Например, при быстроменяющейся структуре рабочей силы в сторону увеличения удельного веса инженеров, техников и квалифицированных рабочих тенденция выравнивания среднего уровня зарплаты в одной стране по отношению к другой стране, исходно обладавшей примерно таким же уровнем квалификации, но не изменившей структуру рабочей силы, может быть со знаком минус, т.е. показывать увеличение разрыва. Примеров этому стало множество в эпоху научно-технического прогресса, когда многие страны остались с преобладающей малоквалифицированной рабочей силой, а другие фактически сумели создать новые факторные преимущества в виде многочисленного отряда высококвалифицированных работников, а также высоких технологий. Поэтому еще раз подчеркнем, что вывод о тенденции выравнивания цен на факторы производства нельзя трактовать как абсолютную и прямолинейную истину, это скорее умозрительное заключение, практическая значимость которого находится в обратной зависимости от допускаемых упрощений теоретической модели.

2.4. ЭМПИРИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА МОДЕЛИ ХЕКШЕРА-ОЛИНА. ПАРАДОКС ЛЕОНТЬЕВА

Важнейшие положения теории Хекшера—Олина заметно повлияли на сложившиеся представления о характере международной торговли. Поэтому возникла необходимость провести эмпирическое подтверждение, т.е. проверку соответствия фактам, провести сложные расчеты. Самой известной попыткой проверить теорию на соответствие фактам стала попытка американского ученого русского происхождения В. Леонтьева сделать это

с помощью разработанного им метода «затраты — выпуск». С помощью этого метода В. Леонтьев в 1953 г. подсчитал объемы труда и капитала, используемых в США для производства репрезентативной группы экспортных товаров в объеме 1 млн долл. и такого же объема импортозамещающих товаров для 1947 г. Ожидая увидеть подтверждение теории $X-O$, так как США экспортирует капиталоемкие товары в обмен на трудоемкие, он обнаружил обратную картину: американское импортозамещающее производство оказалось на 30% более капиталоемким, чем экспорт. Это было равносильно утверждению о большей капиталоемкости импорта и трудоемкости экспорта США. Поскольку это противоречило теории $X-O$, факт неподтверждения оказался столь же значимым, как и сама теория, и получил название **парадокса Леонтьева**.

Парадокс Леонтьева вызвал к жизни огромное число интерпретаций и объяснений, а также попыток более тщательного подсчета фактороемкости экспорта и импорта как США, так и других стран. Из сотен публикаций на эту тему самую большую известность получила публикация по результатам исследования, проведенного американцами Г. Боуэном, Э. Лимером и Л. Свейкаускасом*. По 27 странам, 12 факторам производства и многим товарам они подсчитали долю каждой страны в общемировом предложении этих факторов и сравнили с долей этих стран в общемировом доходе от внешней торговли. Авторы исходили из того, что теория $X-O$ подтверждалась бы, если бы первая доля превышала вторую. Оказалось, что теория $X-O$ подтверждается лишь немногим больше, чем в половине случаев, т.е. далеко не по всем факторам и товарам. Однако вывод о том, что более чем в половине случаев теория подтверждается, говорит о том, что теория $X-O$ в целом Удовлетворительно, хотя и не лучшим образом объясняет характер международной торговли. Многие исследователи сегодня убеждены, что окончательная «реабилитация» теории $X-O$ — это дело более нюансированного и точного определения факторов производства, улучшения статистики и техники подсчета. Суть их объяснения парадокса Леонтьева в общем смысле такова: да, США — страна, имеющая в изобилии ресурсы капитала, но по мере накопления капитала в других странах, имеющих традиционно низкую оплату труда, это

Bowen G., Learner E. and Sveikauskas L. Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory//American Economic Review. Dec. 1987. P. 791-809.

преимущество в соотношении капитал/труд переходит к этим странам и они начинают завоевывать рынки товаров, технология производства которых утрачивает уникальность и становится массовой. В США складывается лучшее, чем в других странах, соотношение человеческого капитала к капиталу, материализованному в средствах труда. Наличие относительно большого ресурса труда ученых, техников и высококвалифицированных рабочих по отношению к материальному капиталу дает этой стране преимущество в производстве товаров, специализация по которым требует интенсивного использования труда именно этой категории. США — это страна, в изобилии имеющая и интенсивно использующая созданный ею ресурс — фактор высококвалифицированной рабочей силы. Это новый фактор — утверждают сторонники теории Х—О. К числу таких исследователей следует, по-видимому, отнести и уже упоминавшегося автора теории конкурентного преимущества М. Портера, предложившего вкратце описанную выше классификацию факторов производства.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Факторы в теории конкурентного преимущества

Анализ факторов получил в последнее время новое значение в связи с глобальным подходом к оценке перспектив развития мировой экономики и отдельных ее составляющих. Формирование глобальных рынков товаров, технологий, капитала, рабочей силы и других рынков сделало актуальным исследование конкурентного характера этих рынков, самой конкуренции как движущей силы развития глобальных рынков. Умение той или иной страны создавать, использовать и удерживать факторное преимущество стало главным критерием конкурентоспособности. Поскольку изложение важнейших положений теории конкурентоспособности выходит за рамки стандартного курса международной экономики, мы ограничимся кратким изложением современного **видения** роли факторов.

Наибольшую известность в этом отношении получили ежегодные Доклады о мировой конкурентоспособности Всемирного экономического форума, известного как Давосский форум, публикуемые в рамках его исследовательского проекта на протяжении более 20 лет. Его целью являются выявление и анализ основных факторов, определяющих динамику развития отдельных стран и сравнительный анализ этой динамики. В соответствии с методикой этого проекта для каждой страны разрабатывается свод-

ный индекс конкурентоспособности, главными факторами которой выступают восемь основных факторов: «Открытость», «Государство», «Финансы», «Инфраструктура», «Технология», «Управление», «Труд», «Институциональная среда». Факторы измеряются с помощью системы из 161 показателя и взвешивания факторных индексов. Несмотря на разнообразную критику методики (в частности, из-за игнорирования факторов земля и природные ресурсы) в целом ежегодные доклады этого форума представляют собой наиболее продвинутое исследование роли факторов.

В приведенной ниже табл. 2.2 представлены позиции 11 стран, включая Россию, по каждому из восьми основных факторов конкурентоспособности.

Таблица 2.2

Ранг (место) главных факторов конкурентоспособности 11 стран в выборке из 59 стран, 1999 г.

№ п/п	Страна	Факторы конкурентоспособности, место среди 59 стран							
		Открытость	Государство	Финансы	Инфра-структура	Технология	Управление	I	Институциональная среда
1	США	9	15	3	1	1	1	14	8
2	Япония	34	23	13	15	5	11	3	21
3	Германия	14	45	26	11	17	9	49	4
4	Франция	20	56	17	13	12	10	45	7
5	Великобритания	19	16	1	6	22	19	12	3
6	Италия	13	57	32	33	40	30	47	37
7	Швеция	27	49	21	8	10	2	27	22
8	Норвегия	24	29	5	17	15	21	9	16
9	Китай	52	13	19	49	43	53	15	36
10	Ю. Корея	35	17	18	27	19	32	26	32
11	Россия	56	59	58	58	55	58	25	59

Источники: Конкурентоспособность России в глобальном экономическом пространстве. М., ИМЭМО РАН, 2001. С. 17; The Global Competitiveness Report 1999. World Economic Forum, Geneva. P. 122, 140, 142, 160, 166, 180, 190, 200, 212, 214.

Интересно сопоставить данные о факторах конкурентоспособности, приведенные в табл. 2.2, с динамикой глобальной конкурентоспособности каждой страны из этой же выборки в составе

11 стран в течение второй половины 1990-х гг. Общее количество национальных хозяйств, по которым велись исследования, увеличилось за этот период с 49 до 59 стран. Результаты сведены в табл. 2.3.

Таблица 2.3

Ранг (место) стран по глобальной конкурентоспособности в мировой экономике (оценка Всемирного экономического форума)

п/п	Страна	1996г.		1997г.		1998г.		1999г.		2000г.	
		Среди 11 стран	Среди 49 стран	Среди 11 стран	Среди 53 стран	Среди 11 стран	Среди 53 стран	Среди 11 стран	Среди 59 стран	Среди 11 стран	Среди 59 стран
1	США	1	4	1	3	1	3	1	2	1	1
2	Япония	3	13	4	14	4	12	3	14	6	21
3	Германия	7	22	8	25	8	24	8	25	4	15
4	Франция	8	23	7	23	6	22	7	23	7	22
5	Великобритания	4	15	2	7	2	4	2	8	2	9
6	Италия	10	41	10	39	10	41	10	35	9	30
7	Швеция	6	21	6	22	7	23	5	19	3	13
8	Норвегия	2	7	3	10	3	9	4	15	5	16
9	Китай	9	36	9	29	9	28	9	32	10	41
10	Ю. Корея	5	20	5	21	5	19	6	22	8	29
11	Россия	11	49	11	53	11	52	11	59	11	55
	Всего стран		49		53		53		59		59

Рассчитано по: The Global Competitiveness Report 1996, 1997, 1998, 1999, 2000.

В условиях открытой экономики интенсивный обмен товарами и факторами производства выступает как важнейшая предпосылка роста благосостояния стран - участниц международных экономических отношений.

Следует признать, что воздействие парадокса Леонтьева на всю совокупность исследований в широкой области международной экономики было столь значительным, что именно этому Парадоксу наука обязана появлением целого ряда новых концепций и теорий. Так, сторонниками необходимости более тщательного анализа факторов была выдвинута и разработана теория **Человеческого** капитала, которая сама объясняла целый ряд яв-

лений современной экономической жизни и дала толчок развитию таких теоретических подходов, как **человеческие ресурсы** и **человеческое развитие**. Последователи теории Х—О обогатили теорию международной торговли также такими понятиями, как реверс факторов производства, теория специфических факторов, теорема Рыбчинского и целый ряд других.

Вполне естественными были и попытки найти альтернативные теории Х—О подходы. Они также привели к замечательным результатам, к числу которых можно отнести концепцию технологического разрыва, теорию жизненного цикла товаров, **теорию внутриотраслевой торговли**, основанной на **эффекте масштабов производства**. Последней ввиду ее важности будет посвящена одна из последующих глав учебника.

Выводы

1. Теория сравнительного преимущества, показывая универсальный принцип международной торговли, не объясняла различий в производительности труда и не давала возможности расширить анализ за пределы фактора труд. Поскольку все больше было свидетельств того, что активную роль играют и другие факторы производства, исследователи склонялись к необходимости привлечь в анализ и другие факторы. Прорывом в этом отношении стала теория факторных пропорций **Хекшера—Олина**.
2. Наиболее значимыми факторами в теории были труд, земля и капитал. Их взаимодействие и стало предметом анализа теории факторных пропорций, или теории **Хекшера—Олина**. Ключевыми понятиями при этом стали понятия «наделенность факторами производства» (избыточности, дефицита) и интенсивности их использования (фактороемкости), а также понятия «цена фактора производства» и «степень его мобильности».
3. Теория факторных пропорций включает в себя две теоремы: теорему **Хекшера—Олина** и теорему выравнивания цен на факторы производства.
4. Доказательство теории факторных пропорций требует целого ряда упрощений или дополнений, которые делают логичным ее доказательство, но в то же время превращают в модель, не отвечающую реалиям международной торговли.
5. Вывод теоремы **Хекшера—Олина**: страна будет экспортировать товары, в производстве которых интенсивно используются относительно избыточные факторы в обмен на товары,

вывод обосновывается движением цен от предторгового уровня к уровню мировой цены и формированием разницы между величиной выпуска и потребления, составляющей объема встречного экспортно-импортного обмена товаров.

6. Движение цен на товары с установлением торговых отношений воздействует на цены факторов производства, которые в результате торговли имеют тенденцию к выравниванию. Однако в реальности полного выравнивания цен на факторы производства не происходит, поскольку не может быть достигнуто равенство на производимые с их использованием товары.
7. Эмпирическая проверка теории Хекшера—Олина поставила под сомнение важнейшие ее положения. Парадокс Леонтьева и последующие его объяснения показали, что эта теория в целом удовлетворительно, но не лучшим образом объясняет международную торговлю.
8. Результатом поиска причин возникновения парадокса Леонтьева и альтернативных теории Х—О концепций стало, с одной стороны, восстановление теории «в правах», хотя и не в полной мере, и открытие целого ряда других концептуальных подходов, в частности теории человеческого капитала, а с другой — возникновение целого ряда научных направлений, самым значительным из которых стала теория внутриотраслевой торговли, основанной на эффекте масштаба.

Основные понятия

- Факторы производства
- Теория факторных пропорций
- Обеспеченность стран факторами производства и различия в пропорциях их использования
- Теория Хекшера-Олина
- Теорема Хекшера—Олина
- Теорема выравнивания цен на факторы производства
- Факторное преимущество
- Конкурентное преимущество
- Наделенность факторами производства
- Интенсивность использования факторов
- Цена фактора производства
- Мобильные факторы производства

Специфические факторы производства

Фактороемкость

Трудоемкое производство

Капиталоемкое производство

Трудоизбыточная страна

Капиталоизбыточная страна

Предпочтения потребителей

Кривая безразличия

Изокванта

Воздействие товарных цен на цены факторов и тенденции выравнивания цен факторов

Парадокс Леонтьева

Теория человеческого капитала

Человеческие ресурсы

Человеческое развитие

Эффект масштаба производства

Теория внутриотраслевой торговли

Вопросы для закрепления материала

1. Почему теория сравнительного преимущества перестала удовлетворительно объяснять причины и характер международной торговли?

2. Какие факторы были первоначально включены в факторный анализ и почему? Раскройте понятия «наделенность факторами производства» и «интенсивность использования факторов производства».

3. Охарактеризуйте рынки факторов производства и цены факторов производства; специфические и мобильные факторы. Какова классификация факторов производства в теории конкурентного преимущества?

4. Какие теоремы включают в себя теорию факторных пропорций? Сформулируйте эти теоремы.

5. Почему необходимы упрощающие допущения и как они влияют на реалистичность модели Х—О?

- 6.] Каким образом изменение цен на товары делит их на категории экспортных и импортных товаров?
- 7.] Как соотносятся между собой кривые производственных возможностей двух стран в теории факторных пропорций?
- 8.] Каким образом в доказательстве теоремы Хекшера—Олина объемы производства связываются с объемами потребления товаров?
- 9.] Каким образом изменение цен на товары после установления торговых отношений воздействует на цены факторов производства?
- 10.] Объясните, почему выравниваются цены на факторы производства в теоретической модели и почему это выравнивание невозможно в реальности.
- 11.] Покажите графически с использованием изоквант причины изменения цен на факторы при изменении цен на товары.
- 12.] Изложите суть парадокса Леонтьева и последующих его объяснений, а также последствия парадокса Леонтьева для теории $X-O$.
- 13.] Какие теории возникли на пути совершенствования теории $X-O$?
- 14.] К каким научным результатам привели поиски альтернативных теорий?

Задания

1. Предположим, экономика страны X наделена основными факторами производства в следующей пропорции: 20 ед. труда к 7 ед. капитала. Экономика страны Y наделена факторами в пропорции 11 ед. труда к 6 ед. капитала. Можно ли считать экономику страны X **трудоизбыточной**? Является ли капитал в экономике страны X **относительно** избыточным фактором производства? Полагая рис трудоемким, а автомобили капиталоемкими товарами, что можно сказать о структуре внешнеторгового обмена между странами X и Y , согласно теореме Хекшера—Олина?

2. Американский специалист в области внешней торговли В. Трэвис следующим образом оценивает работу В. Леонтьева: «Протекционизм — это наиболее теоретически приемлемое и эм-

лирически возможное объяснение парадокса Леонтьева. Это объяснение не требует никаких специальных допущений и в то же время показывает характерные особенности американского импорта, исследование которых леонтьевским методом таит в себе большие потенциальные опасности». Более того, Трэвис убежден, что метод Леонтьева может служить инструментом исчисления потерь, связанных с протекционистскими ограничениями.

Прокомментируйте позицию В. Трэвиса. Какие еще доводы, объясняющие парадокс Леонтьева, вы можете привести?

3. В 30–40-х гг. прошлого столетия делались многочисленные прогнозы относительно уменьшения значения международной торговли при сближении уровней экономического развития отдельных стран. Однако этого не произошло. После Второй мировой войны масштабы международной торговли выросли во много раз, причем на долю взаимной торговли западноевропейских стран в рамках «Общего рынка» (в дальнейшем — Евросоюз), где была особенно нивелирована разница в нацеленности факторами, приходилось около 45% суммарного товарооборота экономически развитых стран. Такое положение сторонники теории Хекшера—Олина назвали «парадоксом». Действительно, в рамках теории Хекшера—Олина парадокс налицо: основы внешней торговли исчезли, а торговля росла.

В чем вы видите причины этого явления? В какой мере оно объяснимо с позиции теории Х—О?

4. «Дешевизна российских ресурсов — оборотная сторона их высокой рисковости. Иными словами, российские ресурсы кажутся дешевыми, только если не принимать в расчет риски, связанные с получением доходов на российском рынке».

Как вы можете прокомментировать это утверждение? Согласны ли вы с ним?

5. В наши дни значительно обострилась проблема удержания странами факторных преимуществ. Какие тенденции в развитии мировой экономики обесценивают факторные преимущества стран, несут в себе угрозу их потери, способствуют преодолению барьера физической редкости природных ресурсов?

6. Авторы доклада Римского клуба «Пределы роста» (1972 г.) полагали, что приостановка роста населения и резкое сокраще-

ние потребления сырья могут избавить человечество от таких бедствий, как массовый голод, перенаселение и загрязнение окружающей среды в крупных масштабах.

Оцените идеологию этого документа с позиций теории Хекшера—Олина, расширив границы анализа за счет эффектов международной торговли. Какие явления в развитии национальных и международной экономик за истекшие 30 лет можно рассматривать «за», а какие — «против» этой идеи ограничения использования ресурсов в целях общественного благосостояния?

Глава 3

СТАНДАРТНАЯ МОДЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Сравнительное преимущество, вытекающее либо непосредственно из различий в производительности труда, либо из различной наделенности стран факторами производства (при условии интенсивного использования избыточных факторов), в основном объясняет явления, связанные с более или менее благоприятными условиями производства товаров, т.е. условиями на стороне предложения. И хотя при доказательстве этих преимуществ нам приходилось пользоваться понятиями «потребление», «вкусы или предпочтения потребителей», «кривая безразличия» и «спрос», известными из курса общей экономической теории, все же главной задачей было найти источник возникновения преимуществ в виде более низких издержек производства и стимула для увеличения выпуска. Но чтобы рост объемов выпуска, т.е. предложения, стал возможным, нужно, чтобы ему был обеспечен сбыт. Для этого необходимо знать цены, по которым будет продано возросшее количество товаров, и спрос при этих ценах. Далее будет показано, каким образом во внешней торговле взаимодействуют спрос и предложение. Для этого достаточными будут возможности анализа **частичного равновесия**, т.е. равновесия на рынке одного товара.

Включение в анализ спроса позволяет построить более реалистичную модель международной торговли, так называемую стандартную модель, которая на основе рассмотренных ранее теорий сравнительного и факторного преимуществ позволяет проанализировать, как образуются цены мирового рынка, каким образом переход от **внутренних предторговых цен к мировым** дает выигрыш одной категории людей и ставит в положение проигравших других, одним словом, как внешняя торговля влияет на доходы. Кроме того, стандартная модель позволяет выяснить, каким образом международная торговля воздействует на выбор типа экономического роста.

3.1. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Продолжим наш пример, в котором Отечество и Заграница производят сыр и ткани. Возьмем для анализа сыр и с помощью аппарата кривых спроса и предложения покажем, каким образом устанавливается равновесие спроса и предложения и равновесная цена на рынках сыра — национальном, заграничном и мировом (рис. 3.1). На горизонтальной оси отметим выпуски сыра — Q_c , а на вертикальной его относительные цены P_c/P_T , которые, как мы выяснили ранее, должны равняться предельным издержкам замещения и показывать, таким образом, от какого количества ткани нужно отказаться, чтобы произвести дополнительную единицу сыра.

В отсутствие торговли Отечество производит и потребляет сыр в объеме A по относительной цене P_1 , в то время как Заграница в точке A' по относительной цене P_3 . Возможность продать сыр по более высокой цене Загранице при установлении торговых отношений будет побуждать отечественных производителей сыра к увеличению его производства. При цене, превышающей P_1 , Отечество будет наращивать производство сыра, его предложение, отражаемое кривой предложения S , будет расти сверх установившегося до начала торговли национального спроса и со-

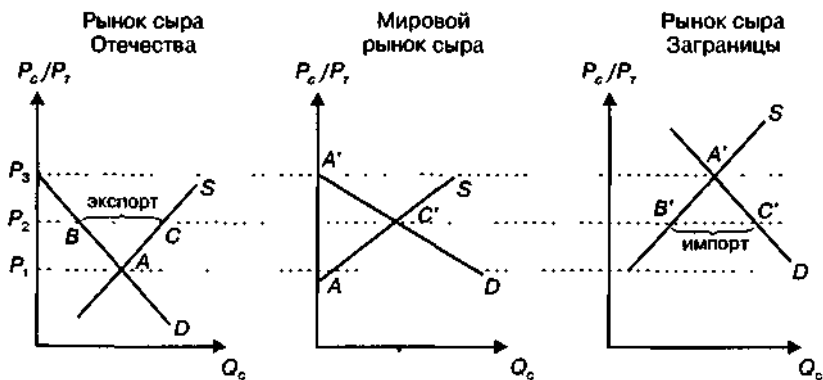


Рис. 3.1. Взаимодействие спроса и предложения на мировом рынке сыра.

Излишек предложения сыра Отечеством уравнивается неудовлетворенным спросом на него Заграницы по равновесной мировой цене.

ответственно потребления, отражаемого линией спроса D . Излишек предложения над спросом BC будет экспортироваться за границу.

Вместе с тем Заграница при росте предложения и снижении цен на более низкий, чем P_3 , уровень станет потреблять сыра больше, чем его произвели собственные производители, т.е. превышение спроса над предложением $B'C$ будет покрываться за счет импорта. На среднем графике мирового рынка на линии S отражено предложение сыра на экспорт, которое начинается в точке A , соответствующей равновесной точке предложения и спроса сыра A в Отечестве до установления торговли. Линия D на этом же графике, отражающая движение спроса на импорт сыра Заграницей, начинается в точке A' среднего графика, точно соответствующей точке A' заграничной, фиксирующей равновесие спроса и предложения в этой стране до установления торговли. Кривые S и D на графике мирового рынка сыра пересекаются в точке C' , показывающей уровень **мировой цены**, при которой излишек Отечества для экспорта и дефицит Заграницы, удовлетворяемый за счет импорта, равны при значении цены P_2 . Цена P_2 является, таким образом, равновесной мировой ценой. Равновесной может быть только эта цена, так как при $P_c/P_T > P_2$ предложение сыра в Отечестве будет превышать объем импорта Заграницы и поэтому цена снизится до P_2 . При уровне цены $P_c/P_T < P_2$ часть импортного запроса Заграницы не смогла бы быть удовлетворена Отечеством, так как объем предложения на экспорт у него оказался бы ниже требуемого, а цена при этом выросла бы.

Аналогичная ситуация складывается с тканью, только страны меняются здесь ролями: Заграница становится экспортером, а Отечество — импортером ткани.

Таким образом, торговое взаимодействие двух стран по двум товарам можно описать с помощью кривых спроса и предложения. Напомним, что восходящий характер кривой предложения отражает не только растущий объем выпуска, но и возрастание предельных издержек замещения для каждой дополнительной единицы выпуска, т.е. показывает, во сколько обходится производителю эта дополнительная единица. Издержки отражаются графически площадью под кривой предложения. Убывающий же характер кривой спроса не только указывает на возможность увеличения спроса, но и отражает зависимость спроса от дохода, другими словами, готовность покупателя оплатить при данном уровне его доходов предлагаемую дополнительную единицу.

цу товара с предельно возросшими издержками его производства. Эти особенности кривых предложения и спроса отражают важные аспекты поведения производителей и потребителей, позволяя лучше понять взаимосвязь производства и потребления.

3.2. ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ

При рассмотрении модели сравнительного преимущества мы видели, что в условиях автаркии объем потребления фактически определяется точкой, отражающей на линии границы производственных возможностей оптимальное соотношение производства двух товаров. Кривая безразличия касается кривой производственных возможностей именно в этой точке. В условиях совершенной конкуренции стоимостная оценка этого объема будет максимальной и при данном уровне цен, эквивалентном издержкам замещения, будет равна $P_c Q_c + P_T Q_T$.

Этот стоимостный объем может быть отражен серией линий одинаковой стоимости, так называемых **изокост**, вдоль каждой из которых стоимостный объем любых комбинаций есть сумма стоимостных объемов (объема, помноженного на цену) двух товаров, равный некоторой величине V . Чем больше в этой сумме первого товара, тем меньше второго, и наоборот, так что $Q_c = V/P_c - Q_T P_T$. Большая величина суммарного стоимостного объема должна быть отражена более высокой изокостой, реалистичной же изокостой из всей серии будет та, которая касается границы производственных возможностей. На рис. 3.2 это будет линия III. Точка касания границы производственных возможностей с этой изокостой показывает сочетание объемов выпуска обоих товаров. Сама изокоста есть уже знакомая нам касательная, с некоторым углом наклона, показывающим со знаком минус относительную цену товара. Объем производства в точке касания равен объему потребления, или $Q_c P_c + Q_T P_T = D_c P_c + D_T P_T = V$. Любое смещение точки касания вдоль границы производственных возможностей будет означать изменение угла наклона касательной — изокосты III, т.е. изменение относительной цены товаров.

Именно такое изменение происходит с установлением торговых отношений (рис. 3.3). Рисунок показывает, что с ростом цены сыра растет производство товара, по которому начинает специализироваться страна, и объем выпуска сыра смещается с

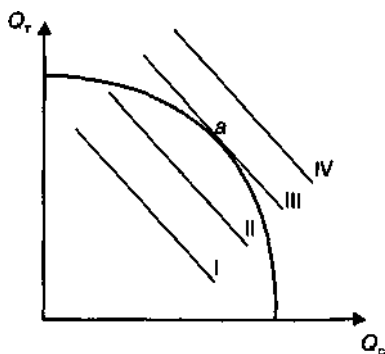


Рис. 3.2. Изокосты как сумма стоимостных объемов двух товаров. Реалистичной будет изокоста III, имеющая точку касания с границей производственных возможностей. Эта точка показывает сочетание стоимостных объемов выпуска двух товаров.

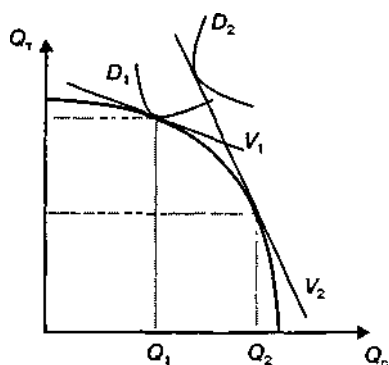


Рис. 3.3. Меняющееся положение изокосты при увеличении выпуска товара.

Рост выпуска сыра с установлением торговли делает **изокосту-касательную** более крутой, что свидетельствует о росте цены, а новая кривая безразличия — о росте благосостояния.

Q_1 до Q_2 . При этом объем потребления отрывается от объема выпуска, так как возросшее производство предназначено для увеличения заграничного потребления. В любом случае происходит разрыв между объемом выпуска сыра, часть которого идет на экспорт, и его потреблением внутри страны. Графически это означает смещение точки касания вдоль границы производственных возможностей (рост объема товара специализации), следовательно, угла наклона, что отражает не только рост цены, но и

образование разрыва между объемами потребления и производства. Если раньше объем D_1 равнялся Q_1 , то сейчас D_2 находится между значениями Q_1 и Q_2 , но на более высокой кривой безразличия. Расхождение показывает, что потребляется лишь часть произведенного товара. Более высокое расположение точки D_2 и касающейся в этой точке кривой безразличия свидетельствует об улучшении благосостояния, а изменившийся наклон кривой безразличия — о новом соотношении потребляемых товаров.

3.3. ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОИЗВОДСТВА, ПОТРЕБЛЕНИЯ И ТОРГОВЛИ

Эту взаимосвязь покажем с помощью кривой обмена страны-экспортера, каждой точке которой соответствует своя относительная цена (рис. 3.4). При Q_1 страна не экспортирует сыр, этому на графике соответствует нулевое предложение. При Q_2 начинается разрыв между производством и потреблением, т.е. наращивание предложения экспорта, отражаемое ценой P_{c2} , которое устанавливается в точке $Q_2 - D_2$. При цене P_{c3} линия предложения становится более крутой, и объем поставок достигает уровня $Q_3 - D_3$. Если соединить точки на линиях предложения экспорта, получим кривую A , связывающую цены поставок на экспорт с его объемами, которая называется **кривой обмена** страны-экспортера.



Рис. 3.4. Кривая обмена страны-экспортера.

Кривая обмена страны-экспортера связывает предложение на экспорт с ценой мирового рынка.

Дальнейший анализ обмена предполагает переход на позиции **общего равновесия**, обеспечивающего равновесие спроса и предложения одновременно на рынках обоих товаров. Это означает, что анализ предложения сыра на экспорт Отечеством должен быть расширен включением анализа возможности Отечества импортировать встречный товар (ткань), а также возможности Заграницы поглотить (импортировать) предлагаемый на экспорт отечественный сыр в обмен на экспорт ткани.

Признав условия общего равновесия, мы можем уточнить смысл кривой обмена Отечества: она связывает не только объемы и цены экспортируемого им товара, но также объемы и цены импорта этого товара Заграницей.

Во взаимной сбалансированной торговле двух стран двумя товарами цена экспортируемого объема товара должна совпадать с ценой встречного объема товара импортируемого. Поэтому каждой линии предложения экспорта, имеющей свою цену (P_c , P_c и т.д.), соответствует линия спроса на импорт. Кривая обмена Отечества A поэтому будет зеркальным отображением кривой обмена Заграницы B . Эти кривые пересекутся в точке, показывающей равенство стоимостных объемов экспорта и импорта, которое можно отразить взаимосвязанной парой уравнений:

$$(Q_c - D_c) = (D'_c - Q'_c) \text{ и } (D_T - Q_T) = (Q'_T - D'_T).$$

Графически это отражено на рис. 3.5.

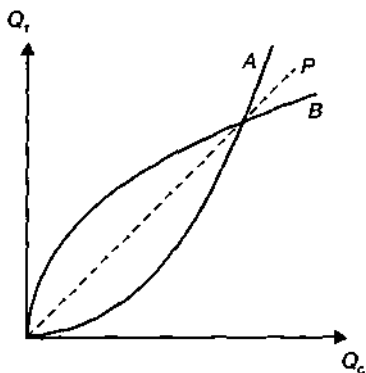


Рис. 3.5. Кривые обмена двух стран.

Кривая обмена Отечества A является зеркальным отражением кривой обмена Заграницы B . Их пересечение показывает равновесное состояние мировых рынков двух товаров.

Пересекающиеся кривые обмена Отечества A и Заграницы B вместе показывают в точке пересечения равновесное состояние двух рынков. Наклон пунктирной линии равен относительной цене сыра. Чем она ниже (чем больше угол наклона пунктирной линии), тем более значителен объем экспорта сыра Отечеством, тем больше импорт его Заграницей и встречный объем поставляемой им ткани. Спрос и предложение на оба товара на мировом рынке по обоим товарам равны друг другу и могут быть отражены на графике аналогично среднему графику на рис. 3.1.

3.4. МИРОВАЯ ЦЕНА. УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ

На среднем графике рис. 3.1, однако, показаны спрос и предложение на экспорт, т.е. той части товара которая образуется вследствие разрыва между производством и потреблением на внутренних рынках. На первый взгляд может показаться, что именно объем поставляемого на экспорт сыра определяет уровень его цены на мировом рынке. Такой взгляд неявно могут подтвердить и факты из реальной практики, когда большой выброс на экспорт какого-либо товара, например кофе в годы его высокого урожая, сбивает цену мирового рынка. На самом деле изолированный мировой рынок не существует, он есть не что иное, как сумма национальных рынков. И цена мирового рынка отражает лишь более или менее равновесное состояние цен национальных рынков. Мировая цена там есть результат встречного движения цен на двух отдельных рынках. Так и в нашем последнем примере мировая цена на сыр P_c/P_t соответствует тому уровню его предложения, который находит потребителя, т.е. находит спрос. Повышение относительной цены могло бы увеличить предложение сыра, причем на рынках обеих стран, однако одновременно оно вызвало бы у части покупателей намерение отказаться или сократить его потребление, что по условиям нашего примера означало бы увеличение потребления ткани. Поэтому мировой относительный выпуск сыра, отложенный на горизонтальной оси, показывает взаимодействие как предложения сыра, так и спроса на него. Они уравнивают друг друга на уровне цены, приемлемой и для производителя (предельно низкой), и для потребителя (предельно высокой). Это отражено графиком на рис. 3.6.

Относительная цена сыра P_c/P_t есть обратное отражение относительной цены ткани P_t/P_c . С ростом относительной цены

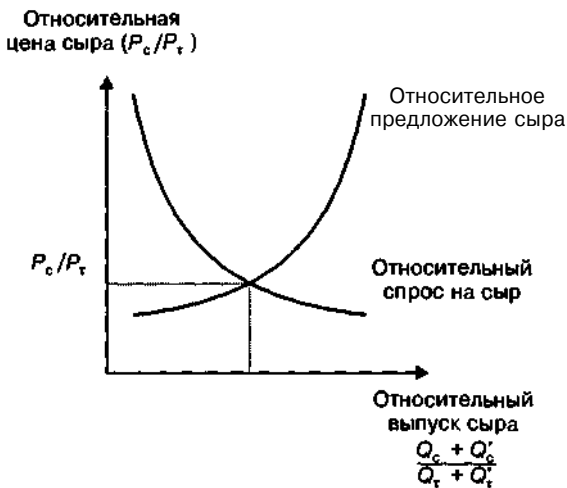


Рис. 3.6. График мировой цены.

Равновесие относительного предложения сыра и относительного спроса на него достигается на уровне мировой цены.

P_c/P_t уровень благосостояния страны, экспортирующей сыр, будет расти, так как на тот же его проданный объем можно будет купить больше относительно подешевевшей ткани, ибо рост P_c/P_t будет равносителен снижению P_t/P_c . Снижение цены P_c/P_t даст обратный эффект. В стране, экспортирующей ткань, повышение цены P_c/P_t повлечет за собой снижение уровня благосостояния, ибо для оплаты относительно подорожавшего сыра нужно будет продать больше относительно подешевевшей ткани либо отказаться от части прежде потребляемого сыра. Снижение P_c/P_t , напротив, для этой страны будет означать возможность его потребления в большем объеме. Все возможные комбинации последствий роста относительных цен можно отразить понятием «условия торговли» (*terms of trade*), под которыми понимается отношение цены экспортируемого товара к цене импортируемого товара. Увеличение числителя (частного от деления) равнозначно росту относительной цены экспорта, следовательно, росту благосостояния страны. Увеличение знаменателя в этой дроби (уменьшение частного от деления) будет означать снижение относительной цены экспорта или рост цены импорта, следовательно, снижение благосостояния.

В реальной жизни в торговлю вовлекаются тысячи товаров, поэтому подсчитывается соотношение суммарных индексов эк-

спортных и импортных цен в начале и конце рассматриваемого периода. Смысл, однако, остается тем же.

- Улучшение условий торговли означает рост покупательной способности экспорта и рост благосостояния страны, ухудшение условий торговли — рост стоимости импорта, или снижение покупательной способности экспорта и снижение благосостояния страны.

Изменение условий торговли страны в ту или другую сторону может происходить как по причинам, относящимся к этой стране, так и по причине событий, происходящих в других странах. Хорошо, например, известно, что в случае значительного увеличения предложения нефти другими производителями условия торговли и уровень благосостояния России, экспортирующей значительные ее количества, могут серьезно ухудшиться вследствие снижения покупательной способности экспортной выручки. Это же событие будет иметь противоположный эффект — улучшение условий торговли, рост благосостояния — для Японии, импортирующей много нефти и нефтепродуктов.

Изменение благосостояния в ту или иную сторону имеет вполне определенный смысл, однако носит общий характер. Для лучшего понимания этого вопроса рассмотрим, каким образом складывается выигрыш от внешней торговли, как он распределяется и каким образом влияет на распределение доходов.

3.5. ВЫИГРЫШ ОТ ТОРГОВЛИ И ЕГО РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

В первой главе мы констатировали, что в результате установления торговых отношений обе страны получают некий выигрыш. Сейчас у нас появляется возможность показать, каким образом он формируется.

Вернемся к примеру, приведенному в начале главы (см. рис. 3.1). Воспроизведем его на рис. 3.7 с той разницей, что для облегчения понимания параметры цены (10—30 долл. за кг), предложения и спроса (тыс. т) указаны в более привычных для восприятия единицах измерения. Отечество имеет преимущество в выпуске сыра, производя его в объеме 40 тыс. т по цене (уровню издержек) 10 долл. за кг. Заграница производит 30 тыс. т по цене 30 долл. за кг. Эти предторговые цены складываются также с учетом спроса, определяемого вкусами и предпочтениями потребителей при данном уровне их доходов. С установлением

торговых отношений отечественные производители сыра увеличивают его производство до 60 тыс. т, т.е. до удовлетворения совокупного спроса на него с учетом потребности в экспорте. При этом часть отечественных потребителей сокращает свой спрос, так что внутреннее предложение составляет 20 тыс. т, предложение на экспорт — 40 тыс. т, всего же предложение составляет 60 тыс. т. Заграница сокращает свое производство с 30 тыс. до 10 тыс. т, а предъявляет спрос на 50 тыс. т, так что спрос на 40 тыс. т удовлетворяется за счет импорта. Новое равновесие по мировой цене в 20 долл. означает равновесие спроса и предложения на двух внутренних рынках и, следовательно, равновесие предложения на экспорт со спросом на импорт на мировом рынке, объединяющем эти два национальных рынка.

А что происходит с потребителями и производителями в каждой стране и каков их общий взаимный выигрыш? Напомним, что выигрыш производителя определяется как разница между стоимостью объема производства (PQ) и издержками производства, область которых располагается под чертой предложения. Другими словами, выигрыш производителя определяется ценой и размером площади, находящейся над кривой предложения. Выигрыш покупателя ограничивается ценой и кривой спроса, т.е. размером площади под кривой спроса, показывая разницу меж-

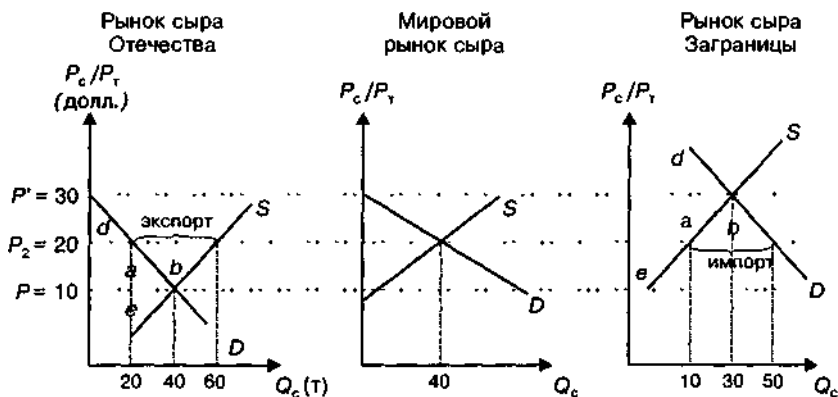


Рис. 3.7. Равновесие национальных и мирового рынков.

При уровне мировой цены в 20 долл. устанавливается равновесие спроса и предложения на мировом рынке, а избыточное предложение Отечества уравнивается избыточным спросом Заграницы.

ду тем, что потребители готовы были бы заплатить за потребляемый объем товаров, и тем, что они реально за него заплатили.

В нашем примере выигрыш производителей Отечества возрастает с области e до области $e + a + b$, выигрыш покупателей сокращается с размеров площади $d + a$ до размеров площади d . Потери покупателей a компенсируются возросшим выигрышем производителей в точно таком же размере, кроме того, образуется чистый выигрыш Отечества за счет дополнительного выигрыша производителей b .

Обратная картина наблюдается у Заграницы. Область выигрыша покупателей растет с площади d до размеров площади $d + a + b$, а производители проигрывают, так как их область выигрыша сокращается с $a + e$ до области e . Потери производителей (область a) частично компенсируются выигрышем покупателей (область $d + a + b$), чистый выигрыш которых составил $a + b$. Чистый выигрыш Заграницы составляет, таким образом, область b . Поскольку эластичность цен в обеих странах одинакова, то общая выгода обеих стран от внешней торговли (40 тыс. т \times 10 долл.) делится поровну, каждая страна получает выгоду в размере (40 \times 10 : 2).

Итак, следствием установления торговых отношений является рост общего благосостояния обеих стран. Но внутри стран есть не только выигравшие (производители в Отечестве и покупатели у Заграницы), но и проигравшие (покупатели в Отечестве и производители у Заграницы). При общем росте благосостояния произошло изменение в сложившейся ранее структуре доходов, так как у одних групп появился выигрыш, а другие группы понесли потери.

Итак, мы рассмотрели, как образуется выигрыш и откуда проистекают потери разных групп населения. Проблема распределения дохода нами представлялась как проблема разделения общества на производителей и потребителей и соответственно выигрыша либо потерь каждого из них. Поскольку в реальной жизни все производители одновременно выступают и потребителями, для анализа последствий торговли нам необходим подход, разделяющий людей на другие категории. Такой подход обеспечивает теорема Х-О, которая более реалистично описывает воздействие внешней торговли на разделение дохода между группами населения, различаемыми по принадлежности различных факторов производства, например между собственниками фактора труд или фактора капитал, т.е. рабочими и предпринимателями.

Мы знаем, что изменение структуры выпуска товаров, наступающее вследствие специализации в интересах торгового обмена, означает изменение структуры спроса на факторы производства. В растущем секторе производства сыра Отечеству понадобится больше труда, а Загранице в растущем секторе производства ткани — больше капитала. В сокращающихся секторах, которые как бы становятся альтернативой импорту или отраслями, конкурирующими с импортом (производства ткани в Отечестве и сыра Заграницей), соответственно капитал и труд высвобождаются, спрос на них падает. Следовательно, сокращается их цена, а значит, и уровень доходов владельцев этих факторов. Таким образом, теорема X—O дает возможность перейти от понятий «производители» — «потребители» к понятиям «владельцы факторов производства» и их «доходы» и, таким образом, рассмотреть, как меняются эти доходы, другими словами, как торговля влияет на распределение доходов.

3.6. ВЛИЯНИЕ ТОРГОВЛИ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Из предшествующей главы мы знаем, что доходы образуются из вознаграждения за факторы производства. В нашем примере это труд и капитал, используемые как для производства сыра, так и для производства ткани, хотя и в разном соотношении. В реальности к ним нужно как минимум добавить землю, используемую для выпаса животных, от которых получают сырье для производства ткани (шерсть) и сыра (молоко). Но мы ограничились в анализе двумя факторами производства, поэтому проследим, как складываются доходы владельцев факторов труд и капитал (табл. 3.1).

Анализ воздействия торговли на доходы владельцев факторов производства показывает, что оно оказывается различным в краткосрочном и долгосрочном периодах. В краткосрочном периоде это воздействие выглядит как цепь последовательных событий, каждое из которых имеет определенные результаты.

Здесь мы прервем нашу цепь причинно-следственных связей и зафиксируем, что в краткосрочном плане выигрыш определяется принадлежностью к растущему сектору, а проигрыш — принадлежностью к сокращающемуся сектору. В Отечестве в целом сложилась относительно благоприятная ситуация для рабочих и относительно увеличились трудности приложения капитала для

Воздействие торговли на доходы владельцев факторов
производства

	Отечество	Заграница
<i>Исходные предторговые цены</i>	<i>Дешевый сыр, дорогая ткань</i>	<i>Дешевая ткань, дорогой сыр</i>
1	2	3
Сустановлением торговых отношений начинается специализация.		
1. Изменяются относительные цены	P_c растет P_T сокращается	P_c сокращается Я, растет
2. Реакция объема выпуска на цены	Осрастет О, падает	Оспадает Отрастет
3. Меняется структура спроса на факторы производства	Рост Q_c требует больше рабочих и меньше капитала, сокращение Q_T высвобождает мало рабочих, много капитала	Рост О, требует больше капитала и мало рабочих, сокращение Q_c высвобождает много рабочих, мало капитала
4. Краткосрочная реакция цен на факторы производств	Растут доходы в секторе производства сыра, при этом рост зарплаты опережает рост процентной ставки	Растут доходы в секторе производства ткани, при этом рост процентной ставки опережает рост зарплаты

предпринимателей. Зарплата растет, процентная ставка падает. Часть рабочих, занятых в производстве ткани, воспользовавшись общим ростом спроса на рабочую силу в стране, временно тоже могут добиться от владельцев своих ткацких фабрик повышения зарплаты. За границей складывается относительно более благоприятный климат для приложения капитала, причем не только для владельцев ткацких фабрик, ибо ростом спроса на капитал и ростом уровня процентной ставки могут временно воспользоваться некоторые владельцы сыроварен.

Однако в долгосрочном плане владельцы ущемленных факторов производства будут искать выход из сложившегося положения. Часть рабочих ткацких фабрик в Отечестве, привлекаемых более высокими заработками в секторе сыра, перейдут на работу в этот сектор. Меньше шансов для такого перехода у владельцев ткацких фабрик, но часть их все же попытается попробовать себя в новом для них деле — производстве сыра. Обратная картина будет у Заграницы: там с гораздо большими, чем у рабочих, шансами на успех переключаются на производство ткани

владельцы сыроварен, повезет в этом случае и некоторой части оказавшихся безработными рабочими, которым удастся найти работу в растущем секторе производства ткани. Словом, в последовательную цепь событий пора включать мобильность факторов производства. Продолжим нашу таблицу.

Продолжение табл. 3.1

1	2	3
5. Мобильность факторов производства	Рабочие в большем количестве переходят в сектор производства сыра, предприниматели — частично. Временно растут трудности приложения капитала	Предприниматели в большем количестве переходят в сектор производства ткани, рабочие — частично. Временно растет структурная безработица
6. Долгосрочная реакция цен на факторы производства	Возросла специализация. Выровнялись цены на товары (на уровне мировых цен) и под их воздействием — цены на факторы производства. Обе стороны остаются в выигрыше. В Отечестве растут доходы рабочих, падают доходы владельцев капитала. За границей растут доходы предпринимателей, сокращается заработная плата рабочих. В целом Отечество остается страной с более высокой заработной платой, а Заграница — страной с более высоким уровнем дохода на капитал. При этом сохраняется косвенное выравнивание цен на факторы производства. Более значительное выравнивание этих цен предполагает международную мобильность труда и капитала	

Из проведенного анализа может быть сделан общий вывод: чем больше тот или иной фактор специализирован на производстве экспортного товара, тем больше он выигрывает от внешней торговли. И наоборот, от внешней торговли любой фактор производства теряет тем больше, чем больше он сконцентрирован на производстве товара, конкурирующего с импортом. Этот вывод имеет прямое отношение к выбору стратегии экономического развития, которая в общем виде ориентирует экономическое развитие либо на **экспортно-ориентированный рост**, либо на **импортозамещающий рост**.

Выбор стратегии есть результат субъективного решения, что выводит этот вопрос за рамки нашего курса. Но каким образом происходит концентрация факторов в том или ином секторе? Ответ на этот вопрос можно найти с помощью анализа взаимосвязи внешней торговли и экономического роста.

3.7. ВЗАИМОСВЯЗЬ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Наделенность той или страны факторами производства не является данной раз и навсегда. Конфигурация их соотношения постоянно меняется. Численность населения, запасы капитала, разведанные запасы полезных ископаемых, технологии производства постоянно меняются. Значение одних факторов растет, других — сокращается. Вследствие постоянной дифференциации возникают новые факторы. Меняющаяся обеспеченность факторами постоянно модифицирует границы производственных возможностей, следовательно, структуру издержек замещения, объемы производства, предложения, уровень цен и т.д.

Продолжив пример с трудоемким Отечеством и капиталоемкой Заграницей, покажем эти следствия в нашей упрощенной модели.

Граница производственных возможностей при увеличении какого-либо ресурса фактора производства смещается вовне. Размер этого смещения зависит от темпа увеличения фактора, в нашем примере от увеличения ресурса труда либо капитала. Обеспеченность этими факторами может увеличиваться равномерно, т.е. в тех же пропорциях, либо неравномерно, следовательно, с меняющимися пропорциями наделенности. Как это повлияет на кривую границы производственных возможностей, показывает рис. 3.8.

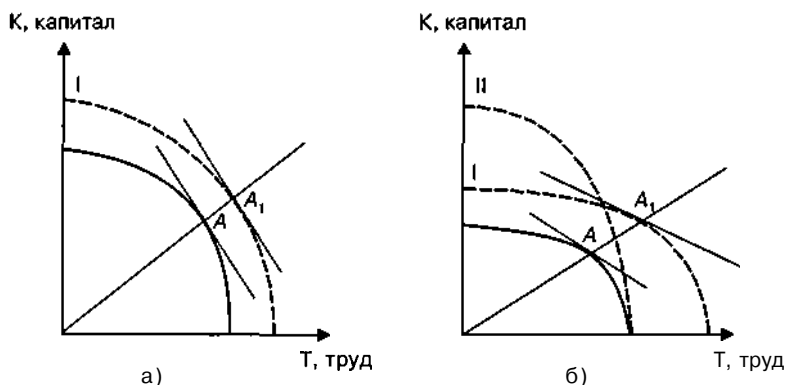


Рис. 3.8. Границы производственных возможностей при изменяющихся ресурсах факторов производства.

Равномерное или неравномерное изменение ресурса какого-либо фактора производства по-разному воздействует на изменение границы производственных возможностей

На графике (рис. 3.8 а) мы видим равномерное увеличение ресурсов фактора труд и фактора капитал. При одинаковом соотношении издержек замещения мы будем иметь больший объем выпуска (A_1) на пунктирной границе производственных возможностей при таком же уровне относительной цены, следовательно, при одинаковой величине угла наклона касательной. Равенство издержек замещения обеспечивают точки пересечения любого луча от начала координат. Рост объемов выпуска обоих товаров будет происходить в одинаковой пропорции. Этот случай называют нейтральным, или случаем **сбалансированного роста**. Он возможен лишь в некоторой упрощенной или идеальной модели.

В реальной жизни одинакового прироста ресурсов никогда не бывает, поэтому наиболее типичным следует считать один из случаев из графика (рис. 3.8 б). Пунктирной линией I здесь обозначен вариант опережающего роста ресурса фактора труд, и сама линия, являющаяся новой границей производственных возможностей, показывает, что эта граница больше простирается в сторону фактора труд. Если на осях отложить объемы выпуска сыра и ткани, линия покажет значительно возросшие возможности увеличения выпуска сыра и практически не изменившиеся возможности для роста выпуска ткани. Если такое изменение в наделенности факторами производства и соответствующее ему смещение границы производственных возможностей произойдет в Отечестве, которое, как мы уже знаем, специализируется на производстве сыра, то оно лишь усилит начавшуюся ранее специализацию в Отечестве на экспорте сыра, сделав его еще более эффективным. Мы получим случай несбалансированного **роста**, ориентирующего страну на экспорт, т.е. экспортно-ориентированный вариант несбалансированного роста или просто экспортноориентированный рост.

Любой луч из начала координат также даст две точки пересечения с исходной и новой границами производственных возможностей. Эти точки покажут разные объемы не только выпуска A и A_1 , но и касательные в этих точках будут иметь разные углы наклона. По определению новая касательная будет более пологой, отражая более низкую относительную цену сыра P_c/P_t . По формулировке понятия «условия торговли» мы получим их ухудшение. По экономическому смыслу экспортно-ориентированный рост ведет к увеличению объемов экспорта, но эффект возрастания экспортных доходов частично гасится ухудшением условий торговли. Это подтверждается и практикой, но поскольку

условия торговли на практике подсчитываются по сводным индексам экспортных и импортных цен по десяткам тысяч товаров, разнонаправленный эффект изменения общего уровня торговли оказывается весьма незначительным. Исключением можно считать гипотетический случай «разоряющего роста», который будет описан далее.

Совершенно другой будет картина, если такое же смещение кривой производственных возможностей (пунктирная линия I) произойдет у Заграницы — страны исходно капиталозыбыточной. Возросшая обеспеченность ресурсом труда по сравнению с выросшей, но в гораздо меньшей степени, обеспеченностью ресурсом капитала может заметно уменьшить степень капиталозыбыточности. (Мы оставим в стороне крайний случай, когда баланс обеспеченности двумя ресурсами может измениться таким образом, что Заграница тоже станет трудоизбыточной и тоже станет экспортировать сыр.) Уменьшение капиталозыбыточности Заграницы изменит степень ее специализации на производстве ткани. Другими словами, новая граница производственных возможностей сделала бы как минимум и возможным, и необходимым увеличение производства сыра для внутреннего потребления. Для этого нужно было бы отвлечь не только часть возросшего ресурса труда, но и часть почти не увеличивающегося ресурса капитала, ту часть, которая в производстве ткани приносила наименьшую предельную выгоду. Увеличение производства сыра для внутреннего потребления и, соответственно, относительное сокращение производства ткани за границей означало бы изменение соотношения объемов выпуска обоих товаров или структуры прироста объемов. Это тоже был бы случай несбалансированного роста, но уже в пользу товара, который исходно конкурировал с импортом. Другими словами, перед нами импортозамещающий вариант несбалансированного роста, или просто импортозамещающий рост.

Отличие этого варианта роста от экспортно-ориентированного роста состоит в том, что сократившееся у Заграницы предложение ткани вызовет повышение ее относительной цены (как внутренней, так и мировой), т.е. более высокое соотношение P_T/P_C . Но это будет означать улучшение условий торговли Заграницы. По экономическому смыслу сокращение объема поставок для удовлетворения импортного спроса на ткань Отечеством приведет к сокращению экспортной выручки Заграницы, но частично этот эффект нейтрализуется улучшением условий торговли, т.е. ростом покупательной способности экспорта.

Аналогично двум типам экономического роста вследствие значительно изменившейся относительной обеспеченности ресурсом труда в зависимости от того, в какой стране она произошла — в исходно трудоизбыточной стране (Отечество) или в исходно капиталозыбыточной стране (Заграница), мы получим такую же картину и в случае резкого изменения в относительной обеспеченности ресурсом капитала. Это изменение отражено пунктирной линией II на рис. 3.8 б. Но экспортно-ориентированный рост она вызовет на этот раз у Заграницы, а если прирост ресурса капитала случится в Отечестве (исходно трудоизбыточной стране), результатом будет рост выпуска ткани, т.е. вариант импортозамещающего роста. У Заграницы в этом случае условия торговли ухудшатся, а в Отечестве, наоборот, улучшатся. Улучшение условий торговли в стране с импортозамещающим ростом будет означать частичную компенсацию потерь от подорожавшего импорта.

В общем смысле импортозамещение всегда означает рост доли нерационального используемых ресурсов или, на языке экономистов — рост их нерационально размещаемой части. Импортозамещение есть сокращение импорта, т.е. частичный отказ от эффекта специализации, который всегда взаимен. Не давая партнеру получить выгоду от увеличения экспорта (специализации), вы лишаете его возможности расширить закупки вашего экспорта. Партнер, ориентированный на импортозамещение, также уменьшает спрос на ваши экспортные поставки, сокращая вашу экспортную выручку и возможности ваших встречных закупок. Поэтому политика сокращения импорта всегда подрывает экспорт. И если сегодня многие страны широко прибегают к политике импортозамещения, то для этого находятся либо веские экономические и политические причины, либо в основе такого выбора лежит конфликт экономических интересов внутри стран.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Из истории импортозамещения: опыт Мексики

Как известно, большинство стран Латинской Америки встали на путь импортозамещения в первой трети XX в. Выбор этой стратегии изначально произошел стихийно, под влиянием внешних факторов — Великой депрессии 30-х гг. и мировых войн, что привело к сокращению традиционных рынков сбыта сырья. Сокращение доходов от экспорта, проблемы торгового баланса, уменьшение промышленного импорта и импорта потребитель-

ских товаров вынудили искать выход в создании собственной промышленной базы и освоении внутренних рынков.

В Мексике, как и в некоторых других развивающихся странах (Аргентина, Бразилия, Индия, Пакистан и др.), импортозамещение прошло через две фазы: первую — «легкую», когда создавались промышленные предприятия, производящие потребительские товары кратко- и среднесрочного пользования, и вторую фазу — «тяжелую», нацеленную на производство потребительских и производственных товаров долгосрочного пользования, а также промежуточной продукции.

Первая фаза импортозамещения проводилась в период с 1940 по 1954 г. Создание отечественных предприятий деревообрабатывающей, текстильной, кожевенной, пищевой, табачной, пивоваренной, мебельной, швейной, металлообрабатывающей, цементной, производства строительных материалов и других отраслей промышленности происходило на фоне Второй мировой войны и, казалось бы, не нуждалось в особых протекционистских мерах, так как произошло естественное сокращение импорта, прежде всего из США. Тем не менее в 1941 г. значительно увеличились импортные тарифы, а в 1944 г. было введено импортное лицензирование.

Вторая фаза импортозамещения приходится на период 1954—1970 гг. На этом этапе основное внимание уделяется диверсификации промышленности с особым упором на выпуск товаров длительного пользования и капитального оборудования.

Однако, несмотря на все предпринятые усилия, Мексике не удалось добиться промышленного самообеспечения. С 1954 г. и по настоящее время доля импорта потребительских товаров длительного пользования и промышленного назначения существенна (с начала 60-х гг. более 40% машин и оборудования импортируются). Поначалу это серьезно не влияло на платежный баланс: в 50-х и 60-х гг. Мексика была нетто-экспортером сельскохозяйственной продукции, а в конце 70-х гг. взлетел экспорт нефти. Тем не менее в 1976/77 и 1982/83 гг. Мексику потрясли серьезные финансовые кризисы.

Одной из причин неудачи второй фазы импортозамещения была ее большая капиталоемкость. Производство потребительских товаров длительного пользования и промышленных товаров требовало больших инвестиций, что подразумевало наличие свободных ресурсов. Действия правительства, направленные на привлечение ресурсов, создали дополнительную нагрузку на экономику. Льготы иностранным инвесторам привели к противоречивым последствиям.

К 1976 г. они вывезли из Мексики в два раза больше средств, чем вложили в ее экономику. Из-за этого правительство стало активно заимствовать средства сначала на внутреннем рынке, затем у международных банков (если в 1960 г. государственный долг составлял 0,8 млрд долл., в 1970 г. — 3,2 млрд долл., то в 1981 г. — уже 42,6 млрд долл.; общая же сумма долга в 1981 г. достигла 75 млрд долл.). В августе 1982 г. Мексика объявила дефолт по своим обязательствам. Следствием этих событий стала смена экономической политики и отказ от импортозамещения.

В целом импортозамещение в Мексике как стратегия, направленная на поощрение промышленного роста, эту задачу выполнило. За период с 1940 по 1970 г. Мексика продемонстрировала всему миру свое «экономическое чудо»: ВВП увеличивался в среднем на 6,6% в год, а в пересчете на душу населения — на 3,3%; среднегодовые темпы роста промышленности в этот период составляли 8%; произошла структурная трансформация мексиканской экономики; доля обрабатывающей промышленности в 1970 г. составляла 34,5%, доля сектора услуг более 50%.

С другой стороны, политика сокращения импорта привела к подрыву экспорта (доля экспорта в ВВП сократилась с 14% в 1951 г. до 9,8% в 1970 г.). Доля Мексики в мировой торговле сократилась вдвое. Кризис начала 80-х годов поставил Мексику перед необходимостью отказа от импортозамещения. В 1986 г. произошла радикальная смена курса на экспортно-ориентированную стратегию и уже к 2000 г. доля Мексики в мировом экспорте составила 3,2%, а доля в мировом импорте — 3,3%. Произошло облагораживание экспорта. Если в 1987 г. на нефть и нефтепродукты приходилось более 30% экспорта, то к 2000 г. 87% экспорта — продукция обрабатывающей промышленности.

Несмотря на недостатки политики импортозамещения (дефицит торгового баланса, слабость внутренних источников накопления, завышенный курс национальной валюты, дефицит иностранной валюты, узость национального рынка, низкая производительность, монополизм), Мексика создала за годы импортозамещающей индустриализации промышленный комплекс, который и стал основой для наращивания экспорта и возвращения Мексики в число наиболее динамичных стран региона.

Но и экспортно-ориентированный вариант роста при определенных условиях таит в себе неприятные сюрпризы. Известны два типа таких «сюрпризов».

Первый связан с именем американского исследователя Я.Н. Бхагвати и известен как **эффект «разоряющего роста»**. Этот исследователь показал, что ухудшение условий торговли в оп-

ределенных обстоятельствах может принести потери, превосходящие выигрыш от увеличения объемов экспорта. И хотя эмпирически этот эффект никем не доказан, популярность его вызвана частыми падениями цен мирового рынка на те или иные товары вследствие значительного расширения их предложения. Классическим считается недоказанный пример с Бразилией, которая в 1970-е гг. заметно увеличила объемы производства кофеев при одновременном также весьма заметном снижении их мировых цен. Графически эту ситуацию можно отобразить рис. 3.9.

Из этого графика видно, что при возросшем объеме производства кофе (с точки A до A_1) цены на него обеспечивают уровень благосостояния на кривой безразличия более низкого порядка (B_1 , вместо B). Однако, чтобы такая конфигурация соотношения уровней производства и потребления стала реальной, нужно невероятное сочетание других условий. Новая кривая производственных возможностей должна быть в этом случае слишком пологой, доказывая резкое увеличение предложения факторов земли и труда. Ни того, ни другого в действительности не происходило, по крайней мере в заметных масштабах, скорее рост объемов производства был вызван благоприятными климатическими условиями и изменениями агротехнологии вследствие общих успехов «зеленой революции» этого периода. Далее, должен был быть весьма неэластичным мировой спрос на бразильский кофе, вследствие чего расширение его предложения при-

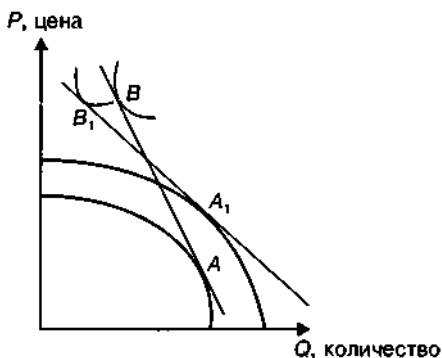


Рис. 3.9. Эффект «разоряющего роста».

График отражает эффект гипотетического ухудшения условий торговли и снижения экспортной цены при расширении экспорта на примере производства кофе.

вело бы к катастрофическому для производителей падению цен. Однако выросшее предложение кофе увеличило и спрос на него, в частности для увеличения запасов. Затем, прирост поставок должен был намного превосходить уже сложившийся средний объем годового экспорта, чтобы ухудшение условий торговли не повлекло за собой сокращение общего размера экспортной выручки. Пример Бразилии доказывает только, что экспорт может быть лишь менее прибыльным делом, чем на это рассчитывали производители, и даже в ряде случаев убыточным для части производителей, работающих на пределе издержек, но не может быть убыточным для страны в целом.

Несколько сложнее обстоит дело с другим феноменом, связанным с именем английского исследователя Т.М. Рыбчинского. Его утверждение, получившее наименование теоремы Рыбчинского, гласит:

- при неизменных ценах товаров увеличение обеспеченности каким-либо фактором увеличит объем производства товара, изготовленного преимущественно с использованием этого фактора, и сократит производство другого товара.

Графически это иллюстрирует рис. 3.10, из которого видно, что при равной величине угла наклона касательных объем выпуска товара, расположенного на вертикальной оси, в случае значительного роста выпуска товара, расположенного на горизонтальной оси, сократится.

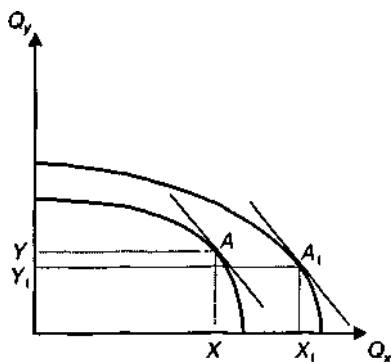


Рис. 3.Ю. Графическое отображение феномена «голландской болезни».

Увеличение обеспеченности каким-либо фактором производства увеличивает объем производства товара, изготовленного преимущественно с использованием этого фактора, и сокращает производство другого товара.

Этот феномен в литературе получил известность как **феномен деиндустриализации**, или «голландская болезнь», так как впервые был доказан на примере Голландии, в которой рост добычи газа после открытия его месторождений на Севере Европы сопровождался сокращением промышленного экспорта. Разработка в этой стране открытых или недоступных ранее шельфовых месторождений газа повлекла за собой заметное перераспределение ресурсов капитала и труда в новую динамично развивающуюся отрасль из застойной обрабатывающей промышленности и сокращение в последней объема выпускаемой продукции. Симптомы «голландской болезни» были отмечены также в Норвегии и Англии. Хотя впоследствии появились другие интерпретации причин «голландской болезни» (в том числе причина удорожания реального курса национальной валюты), теорема Рыбчинского остается примером реалистичной взаимосвязи внешней торговли и экономического роста.

Выводы

1. Более реалистичный подход к установлению причин возникновения сравнительного преимущества, источника появления выигрыша и выяснения вопроса о том, кто и почему остается в проигрыше и каков баланс выигрыша и проигрыша, требует включения в анализ спроса и его взаимодействия с предложением.
2. Анализ взаимодействия спроса и предложения показывает, каким образом торговые партнеры в условиях равновесия на рынке одного товара переходят от внутренних предторговых цен к мировой цене.
3. Анализ кривых спроса и предложения открывает возможность перехода к анализу взаимодействия производства и потребления. Для этого также необходимо расширить инструментарий анализа за счет включения понятий «изокоста» и известной нам ранее «кривой безразличия».
4. Следующим шагом в анализе является показ взаимодействия производства, потребления и торговли. Здесь также требуется расширение инструментария анализа, и это достигается путем включения в анализ понятия «кривая обмена».
5. Наряду с понятием «мировая цена» для характеристики международной торговли и ее различных последствий большое значение имеет понятие «условия торговли», наилучшим образом отражающее взаимосвязь экспорта и импорта.

6. Анализ взаимодействия спроса и предложения позволяет понять не только движение цен, но и возникающие вследствие этого выигрыш и потери производителей и потребителей стран — торговых партнеров и общий выигрыш стран от участия в международной торговле.
7. Образование как выигрыша от участия во внешней торговле, так и потерь приводит к выводу о серьезном влиянии торговли на распределение доходов в обществе, и это воздействие анализируется переходом в анализе от деления общества на производителей и потребителей к делению на категории по факту принадлежности им различных факторов производства.
8. Воздействие международной торговли на доходы владельцев факторов производства оказывается различным в краткосрочном и долгосрочном периодах. Наиболее значимыми выступают долгосрочные последствия.
9. Ввиду постоянно меняющейся пропорции обеспеченности стран различными факторами производства происходит постоянное изменение конфигурации границы производственных возможностей. Возросшее предложение факторов производства может повлечь за собой как сбалансированный, так и несбалансированный, неравномерный рост экономики. Значительное увеличение предложения какого-либо фактора может либо усилить сложившуюся специализацию страны и придать ее экономическому росту экспортно-ориентированный характер, либо замедлить или даже заменить сложившуюся специализацию, поставив страну на импортозамещающий путь развития.
10. Анализ импортозамещающего роста приводит к мысли о невысокой эффективности выбора стратегии экономического развития, основанной на импортозамещении.
11. С экспортно-ориентированным ростом связаны эффект «разоряющего роста» и основанный на теореме Рыбчинского феномен «голландской болезни».

Основные понятия

- Частичное равновесие
- Внутренняя предторговая цена
- Мировая цена
- Изокоста
- Кривая обмена

- Общее равновесие
- Условия торговли
- Выигрыш от торговли
- Потери от торговли
- Владелец фактора производства
- Экспортно-ориентированный рост
- Импортозамещающий рост
- Сбалансированный рост
- Несбалансированный рост
- Эффект «разоряющего роста»
- Теорема Рыбчинского
- Эффект деиндустриализации
- «Голландская болезнь».

Вопросы для закрепления материала

- 1.** Каково отличие стандартной модели внешней торговли от рассмотренных ранее?
- 2.** Каким образом взаимодействие спроса и предложения позволяет странам от внутренних предторговых цен перейти к мировой цене на равновесном рынке одного товара?
- 3.** Что нового привносит понятие «мировая цена» в анализ взаимодействия производства и потребления и к каким дополнительным инструментам анализа необходимо прибегнуть для понимания этого взаимодействия?
- 4.** Покажите, каким образом включение в анализ кривой обмена позволяет перейти к пониманию взаимодействия производства, потребления и международной торговли.
- 5.** Дайте определение понятию «условия торговли» и объясните каков экономический смысл этого понятия.
- 6.** С помощью аппарата кривых спроса и предложения опишите выигрыш страны от участия в международной торговле и покажите из чего он складывается.
- 7.** Каким образом международная торговля влияет на распределение доходов и каковы последствия в краткосрочном и долгосрочном периодах?

8. Почему меняется со временем наделенность стран факторами производства?
9. Каковы последствия для границы производственных возможностей изменений в наделенности факторами производства?
10. В чем заключается неравномерный рост экономики?
11. Опишите экспортно-ориентированный вариант роста.
12. Опишите импортозамещающий вариант роста и объясните чем он вызван.
13. Опишите гипотезу «разоряющего роста» и покажите при каких условиях он возможен.
14. В чем смысл теоремы Рыбчинского? Опишите эффект деиндустриализации.
15. Болеет ли, по-вашему мнению, Россия «голландской болезнью»?

Задания

1. Страна производит трудоемкую мебель и требующую интенсивного использования капитала бытовую технику. Допустим, что существенная часть трудовых ресурсов перемещается в производство экспортного товара, которым является мебель.

а) Если это Белоруссия, малая открытая экономика, какое воздействие подобный сдвиг окажет на соотношение объема производства обоих товаров?

б) Если это Россия, большая открытая экономика, как подобный сдвиг повлияет на мировое предложение обоих товаров?

в) Каково влияние роста экспорта мебели на условия торговли страны?

г) Что произойдет, если подобное расширение производства мебели наблюдается у торгового партнера страны?

д) Что произойдет с ценами и условиями торговли, если расширится предложение капитала, который интенсивно используется в производстве бытовой техники?

2. В странах A и B имеются два фактора производства — труд и капитал. Обе страны производят два товара — X и Y . Технология для обеих стран одинаковая. X — капиталоемкий товар, A —

капиталоизбыточная страна. Какой эффект на условия торговли и благосостояние двух стран окажут:

- а) рост предложения капитала в стране *A*;
- б) рост предложения труда в стране *A*;
- в) рост предложения капитала в стране *B*;
- г) рост предложения труда в стране *B*.

3. Страна, имеющая постоянные сравнительные преимущества в производстве сырья, может достичь высокого уровня дохода без увеличения доли промышленности в общем выпуске продукции.

Согласны ли вы с этим утверждением? Приведите аргументы в защиту вашей точки зрения.

4. Аргентинский экономист Р. Пребиш считал, что любое относительное падение цен на товары развивающихся стран приводит к ухудшению условий их торговли и переводу их реального дохода в развитые страны.

Прокомментируйте это суждение с позиций известных вам теорий международной торговли.

5. В условиях растущих издержек замещения выигрыш страны от международной торговли максимизируется в том случае, если она изменяет структуру своего производства в соответствии с динамикой экспортных и импортных цен.

Согласны ли вы с этим утверждением? Прокомментируйте свой ответ.

6. Динамика мировых цен в послевоенный период характеризовалась неустойчивостью. При этом падение цен на сырьевые товары было более глубоким, а рост более медленным, чем на промышленную продукцию. Условия торговли большинства развивающихся стран ухудшались.

Можно ли объяснить природу потерь, которые несут развивающиеся государства в международном обмене товарами и услугами, с помощью эффекта «голландской болезни»?

Глава 4

ВНУТРИОТРАСЛЕВАЯ ТОРГОВЛЯ

Теория сравнительного преимущества, даже усовершенствованная Хекшером и Олиным, показавшими, что сравнительное преимущество может возникать в силу различной наделенности факторами производства и умением страны интенсивно использовать избыточные факторы, не может объяснить того факта, что наиболее динамично торговля развивается между странами с примерно равными показателями наделенности факторами и интенсивности их использования, при этом активно торгующими однотипными товарами (подшипниками, электромоторами, электробытовыми товарами, автомобилями и т.д.). Для проявления сравнительного преимущества торговля должна осуществляться товарами из разных отраслей, и по каждому товару это преимущество «привязано» к какому-либо фактору. Здесь же в торговле участвуют товары одних и тех же отраслей и их количество в сотни раз превышает количество используемых факторов. Налицо факт существования внутриотраслевой торговли продуктами массового производства, на долю которой приходится почти половина объема мировой торговли, не вписывающейся в базовую теорию международной торговли, основанную на сравнительном преимуществе.

Это противоречие было замечено давно, но обычно оно приписывалось издержкам, проистекающим от упрощающих предпосылок теоретической модели, пока поиски источника торговли, альтернативного сравнительному преимуществу, вытекавшему из теории Х—О, не привели к открытию второго источника международной торговли — **эффекту возрастающего масштаба** или, другими словами, **эффекту экономии от масштаба производства**, коротко называемому эффектом масштаба. У него нет определенного авторства и заслуга его открытия принадлежит многим экономистам, хотя имеются авторы, описавшие этот эффект наиболее полно (П. Кругман, К. Ланкастер и др.).

4.1. ЭФФЕКТ МАСШТАБА И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Эффект масштаба есть следствие возрастающей отдачи массового производства, когда прирост выпуска продукции обгоняет прирост произведенных затрат. Вследствие этого по мере увеличения объемов выпуска **средние издержки** на единицу продукции сокращаются, возникает экономия на издержках, значит, возможность формирования разных цен у разных производителей (у производителей с разными масштабами производства). Геоэкономически вопреки теории Х—О возникает возможность разных цен на одинаковый товар у стран с одинаковыми пропорциями **наделенности** факторами производства, но с разными масштабами производства, и, следовательно, возникновения между ними международной торговли. Специализация может еще больше увеличить масштабы производства и позволит получить еще в больших размерах эффект масштаба. Таким образом, международная торговля, расширяя границы национального рынка и формируя данный мировой рынок сбыта массового продукта (продукта выпускаемого в большом масштабе), может закрепить и приумножить этот эффект. В результате образуются и масштабное производство, и масштабный сбыт к безусловной выгоде потребителя.

Покажем возникновение эффекта возрастающего масштаба путем изменения показателя средних издержек с ростом масштабов производства. Из курса микроэкономики известно, что функция издержек имеет вид:

$$И = ПИ + и \cdot Q,$$

где **ПИ** — **постоянные издержки**, не зависящие от объема выпуска;

и — предельные издержки на каждую дополнительную единицу выпуска;

Q — величина выпуска.

Но если ПИ не зависят от объема выпуска, то их размер на единицу выпуска будет тем меньше, чем больше выпуск. Общие издержки на единицу продукции, или средние издержки, будут равны сумме предельных издержек и частного от деления постоянных издержек на величину выпуска:

$$СИ = ПИ/0 + и.$$

Графически это отражено на рис. 4.1 для ПИ = 5, и = 1.

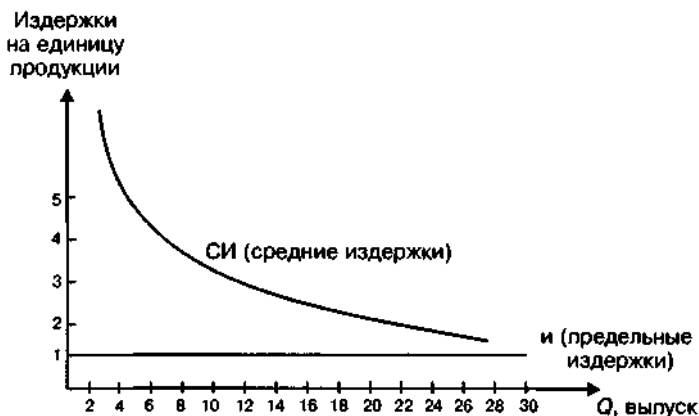


Рис. 4.1. Зависимость средних издержек от масштабов производства. Средние издержки будут равны сумме предельных издержек и частного от деления постоянных издержек на величину выпуска. С ростом объемов производства средние издержки сокращаются.

Для разных объемов выпуска средние издержки показаны в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Взаимосвязь масштабов выпуска и средних издержек

Выпуск	ПИ	и	СИ
5	5/5	1	2
10	5/10	1	1,5
15	5/15	1	1,33
20	5/20	1	1,25
25	5/25	1	1,2

Линия средних издержек является нисходящей линией, подтверждающей снижение средних затрат по мере увеличения объемов выпуска. При этом линия предельных издержек находится ниже линии средних издержек, которые при бесконечно большом выпуске приближаются к значению предельных издержек.

Направленный вниз наклон кривой средних издержек наводит на мысль, что такой же характер будет иметь в нашем примере и кривая производственных возможностей. Вспомним, что последняя отражает поведение издержек замещения, т.е. их альтернативный характер. Этот принцип альтернативного исполь-

зования ресурса применим и при масштабном производстве. Он показывает, что чем больше выпуск товара специализации и ниже средние издержки, тем больше эффект экономии, образующийся вследствие отказа от непроезданного альтернативного продукта, или, другими словами, размер экономии, возникающей вследствие отказа от производства замещаемого продукта. Этот эффект обратно пропорционален уровню средних издержек производства. Как и кривая средних издержек, кривая производственных возможностей при наличии эффекта отдачи от масштаба становится выпуклой по отношению к началу осей координат.

Предположим, что в торговые отношения вступают две страны, рассчитывающие получить выигрыш от экономии масштаба. Для упрощения модели допустим, что у них равные условия производства и одинаков уровень благосостояния. Это позволяет нам построить общую границу производственных возможностей и общую кривую безразличия. Как и раньше, последняя будет находиться в точке касания касательной с углом наклона, показывающей уровень цены при заданном объеме производства. Отличия лишь в том, что касательная будет находиться под границей производственных возможностей.

Мы знаем, что с вступлением в торговые отношения кривая безразличия переместится с линии границы производственных возможностей на линию торговых возможностей, показывая возросший объем потребления. На рис. 4.2 это и будет графическим отображением выигрыша от развития торговых отношений, которые позволили одной стране увеличить производство товара C с 40 до 140 ед., а другого товара T в таком же объеме для увеличения встречных поставок.

Если до начала торговли обе страны производили и потребляли оба товара в размере 40 ед., то с установлением торговых отношений, полностью специализируясь на производстве одного из товаров, они смогли бы произвести их в объеме 140 ед. каждая, поставив на экспорт и увеличив потребление за счет импорта соответственно в объеме по 70 ед., как если бы каждая из стран приобрела бы по 30 ед. каждого товара. Если обе страны, скажем Франция и Италия, производят соответственно по 40 тыс. стиральных и посудомоечных машин и, имея равные условия производства (предельные издержки 100 долл. на каждое изделие и по 5 млн долл. первоначальных вложений в каждое из производств), решат специализироваться каждая на одном из товаров (Италия на стиральных, Франция на посудомоечных машинах), то они увеличат производство товаров специализации до 140 тыс., сократив

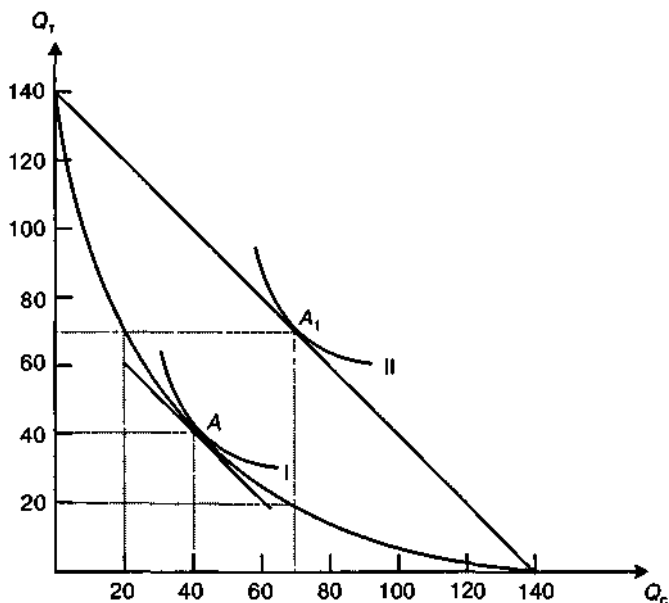


Рис. 4.2. Выигрыш от развития торговых отношений.

С установлением торговли кривая безразличия, отражающая уровень благосостояния переместится с линии границы производственных возможностей на линию торговых возможностей.

мировую цену продаж с 225 долл. (5 000 000 : 40 000) + 100 до 135 долл. (5 000 000 : 140 000) + 100. У обеих стран потребление обоих товаров вырастет до 70 тыс. ед. при снижении продажной цены на 90 долл.

Однако данный пример может рассматриваться как гипотетический случай, ибо полной специализации какой-либо страны на производстве одного товара на самом деле быть не может, как не может быть и одинаковых исходных условий производства. Разнообразие товаров растет, при этом совершенно нереалистично предполагать, что все они реализуются по ценам, равным средним издержкам производства. Все это заставляет нас пристальнее рассмотреть структуру рынка и механизм ценообразования.

Более внимательный взгляд на то, каким образом происходит масштабный рост выпуска какого-либо товара, показывает, что этот рост может осуществляться двумя путями. Первый путь связан с увеличением числа производителей, т.е. с **расширением отрасли**. Скажем, вместо 100 производителей со средним объе-

мом выпуска в 200 ед. в год появляется еще 100 производителей с таким же объемом выпуска, так что общий объем растет с 20 тыс. до 40 тыс. ед. Эффект экономии в таком случае достигается за счет внешнего по отношению к каждому производителю роста производства. Каждый производитель действует, ориентируясь на рыночную цену, и только выйдя на рынок, он убеждается, что выросшее общее предложение товара удовлетворяет спрос по более низкой цене. Здесь мы имеем случай **внешней экономии**, возникающей в условиях совершенной конкуренции. Примером подобного **рынка совершенной конкуренции** может быть рынок производителей риса, где многие тысячи и десятки тысяч его производителей действуют независимо друг от друга, вместе обеспечивая эффект расширения отрасли и внешнюю экономию на масштабе. Но этот пример не типичен, ибо эффект масштаба здесь сочетается с факторным преимуществом (рис поступает также в обмен на промышленные товары, не все страны могут производить его, не обладая условиями для этого). Поэтому наиболее типичным случаем масштабного роста производства, порождающего экономию от масштаба, следует считать его расширение внутри фирмы, когда масштабы производства растут, а количество фирм сокращается (например, 50 производителей с объемом производства у каждого по 400 ед. в год). В этом случае эффект экономии достигается внутри фирмы и называется **внутренней экономией**.

Внутренняя экономия, однако, основана на совершенно другом принципе ценообразования и конкуренции, предполагающем концентрацию производства в сокращающемся числе фирм. Концентрация ведет к разрушению совершенной конкуренции и образованию монополий. На таком рынке выживают немногие крупные фирмы, которые, добиваясь преимуществ в издержках производства, получают возможность расширения рынка за счет снижения цены. Предположение о таком рыночном поведении крупных фирм подтверждается разнонаправленной зависимостью числа фирм от уровня цен и средних издержек.

Это число фирм имеет положительную связь с уровнем средних издержек и отрицательную связь с уровнем цены. Чем больше фирм, тем сильнее конкуренция между ними и ниже цены. С другой стороны, чем больше фирм, тем меньше объем выпуска в каждой из них и тем выше средние издержки производства в каждой из них (рис. 4.3).

На графике рис. 4.3 первая зависимость отражается нисходящей линией *PP*, вторая зависимость — восходящей линией *ИИ*.

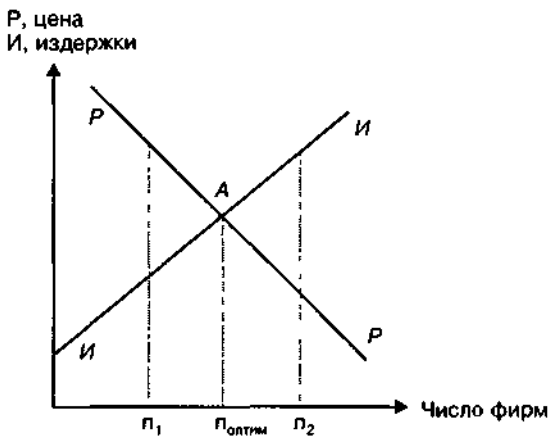


Рис. 4.3. График числа фирм на рынке.

Число фирм на рынке определяется взаимодействием уровней цен и средних издержек. Превышение цены над средними издержками вызовет рост числа фирм, заинтересованных в получении прибыли, превышение издержек над ценой вызовет уход части фирм с рынка.

При числе фирм n_1 издержки производства ниже цены, и эта разница может привлечь на рынок другие фирмы, пока число их не достигнет оптимального уровня, обеспечивающего равенство цен и издержек; при числе фирм n_2 у части фирм издержки оказываются выше уровня продажной цены, и они, разорившись, покидают рынок, так что снова восстанавливается их оптимальное количество.

Но разориться могут не только фирмы, у которых издержки выше цены, т.е. находящиеся справа от оптимального числа n , но и часть тех фирм, которые ближе всего к оптимальному числу с левой стороны, если какая-либо фирма или несколько фирм в результате нововведений в организации производства снизят издержки, получат возможность расширить производство и завоевать дополнительный сегмент рынка путем снижения продажной цены. Фактически эти фирмы изменяют траекторию обеих линий таким образом, что точка их пересечения окажется левее точки A, вытеснив с рынка часть конкурентов. Это и будет проявлением перехода к рынку **несовершенной конкуренции**, для которого характерно сокращение числа производителей при одновременном превращении выживших конкурентов в монополистов.

Таким образом, эффект масштаба может возникать как на конкурентном рынке, или рынке совершенной конкуренции, так

и на рынке несовершенной конкуренции. Случай рынка несовершенной конкуренции является наиболее типичным. Поэтому мы рассмотрим сначала этот случай.

4.2. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Хотя конкуренция и монополия являются антагонистическими понятиями, в реальной жизни может сложиться ситуация, когда конкурируют между собой производители, обладающие монополией на разновидности одного и того же товара. Типичным случаем является автомобильный рынок, где конкуренция весьма серьезна, но происходит она не столько между производителями автомобилей вообще, сколько между производителями, выпускающими автомобили с идентичными наборами технических характеристик. Рынок автомобилей сегментирован, и в каждом сегменте на каком-то отрезке времени лидируют немногие монополисты или олигополисты. Потребитель определенного класса автомобиля выбирает примерно между десятком марок фирм разных стран со схожими характеристиками, причем нередко с комплектующими деталями от еще более узкого круга или лишь одного производителя.

Такая же картина характерна для многих других отраслей, определяющим признаком которых является внутриотраслевая конкуренция за потребителя **дифференцированного продукта**. Специализация именно на его производстве дает снижение средних издержек и ярко выраженный эффект экономии от масштаба. В результате все большая часть международной торговли приходится на долю обмена дифференцированным продуктом и происходит внутри одной отрасли, хотя и между производителями различной страновой принадлежности.

Модель **монополистической конкуренции** в производстве и обмене дифференцированными товарами с целью получения экономии от масштаба графически описывается рис. 4.4, где фирма наращивает продажи за счет снижения цен до того момента, пока ее **предельный** доход на дополнительную единицу продукции не сравняется с предельными издержками в точке *A*.

Предельные издержки при этом меньше средних издержек, а кривая предельного дохода ниже линии спроса, поскольку монополист, увеличивая выпуск, снижает цену на всю партию товара, а не только на его дополнительную единицу. Экономия

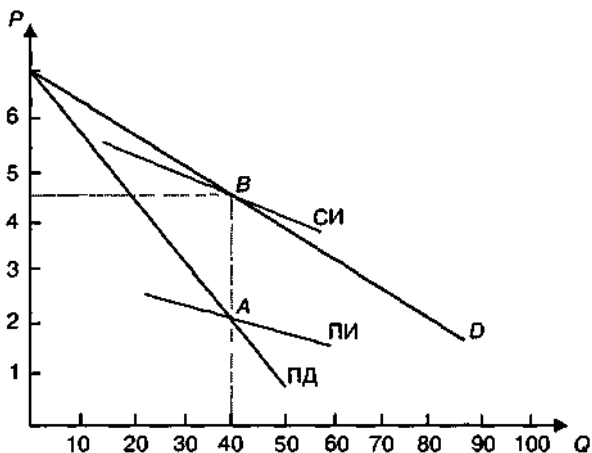


Рис. 4.4. График модели монополистической конкуренции. Экономия на масштабе при снижающихся средних издержках генерируется ростом выпуска до точки *A* за счет снижения цен до того момента, пока предельный доход на единицу продукции не сравняется с предельными издержками.

на масштабе при снижающихся средних издержках генерируется при росте выпуска до точки *A*, обеспечивая, таким образом, прибыль. С одной стороны, с внешней торговлей эту модель связывают те предпосылки, что именно они дают импульс к расширению производства дифференцированного продукта. Страна получает возможность специализироваться на производстве такого продукта и наращивать его выпуск за пределы национального спроса, исходно не обладая факторным преимуществом. С другой стороны, рост эффекта экономии на масштабе, связанный со снижением средних издержек, означая возрастающую доходность массового специализированного производства дифференцированного продукта, может сам стимулировать внешнюю торговлю. Следовательно, монополистическая конкуренция как способ организации рынка наилучшим образом соответствует внутриотраслевой внешней торговле, имеющей своим источником внутреннюю экономию масштаба.

4.3. ДЕМПИНГ

Рынок несовершенной конкуренции, дающий фирмам возможность строить стратегию развития на получении внутренней экономии на масштабе с помощью монополии на дифференци-

рованный продукт и сегментации рынка, открывает перед ними и другую возможность увеличения дохода и прибылей — с помощью ценовой дискриминации, т.е. путем установления различных цен на одну и ту же продукцию, предназначенную для разных сегментов рынка. Когда речь идет о внутреннем и внешнем рынках, перелив товара между которыми затруднен по каким-либо причинам (из-за протекционистских барьеров или даже по причинам чисто техническим, вроде различий в электрическом напряжении или форме штепселя), эта дискриминация принимает форму демпинга. Классическим его видом является практика установления более низких цен на экспортную продукцию по сравнению с внутренними ценами.

Для того чтобы фирма стала прибегать к демпингу, необходимо не только, чтобы эти два рынка были достаточно изолированными друг от друга, но и траектории спроса на продукцию на этих рынках должны иметь различную степень эластичности, т.е. чтобы на одном сегменте рынка, например на внешнем рынке, объем продаж сильнее зависел от снижения цен, чем на другом. Это вполне достижимо, когда удельный вес продаж на внешнем рынке относительно невелик и спрос более отзывчив на цены. Допустим, фирма продает на внутреннем рынке 500 изделий по цене 20 долл. за единицу, а на внешнем 100 изделий по 18 долл. Дальнейший рост объема продаж возможен при снижении цены на любом из рынков на 2 цента. Снижение цены увеличило бы стоимостный объем продаж за каждую дополнительную единицу на 19,98 долл. на внутреннем рынке и на 17,98 долл. на внешнем. Но при этом выручка от снижения цен на все остальные товары на внутреннем рынке сократилась бы на 10 долл. ($500 \times 0,02$), а на внешнем на 2 долл. ($100 \times 0,02$). Предельный доход от такого снижения цены увеличился бы на внутреннем рынке на 9,98 долл. ($19,98 - 10$), а на внешнем на 15,98 долл. ($17,98 - 2$). Ясно, что в этом случае выгоднее снижением цены стимулировать продажу товаров на внешнем рынке, где выручка больше зависит от изменения цены, чем на внутреннем рынке.

Графически такая ситуация отражена рис. 4.5, на котором на внутреннем рынке кривая спроса является менее эластичной (более пологой), чем кривая спроса внешнего рынка. При равенстве предельных доходов предельным издержкам фирма устанавливает такую цену продаж на каждом из рынков, которая обеспечивает наибольшую прибыль.

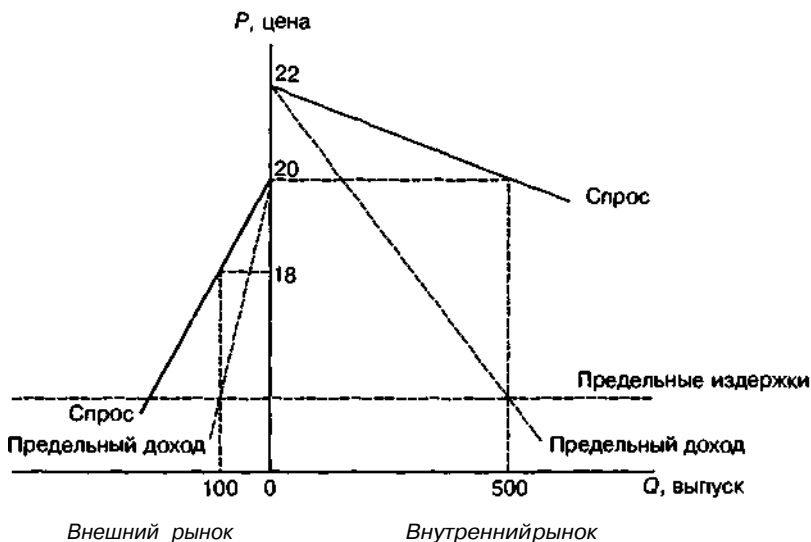


Рис. 4.5. Графическое отображение модели демпинга.

Для получения возможности демпинга два рынка должны быть изолированы, а эластичность спроса на них различной. При равенстве предельных доходов предельным издержкам фирма устанавливает на каждом из рынков цены, обеспечивающие наибольшую прибыль.

Более низкие цены поставок на внешний рынок затрагивают интересы зарубежных производителей аналогичной продукции. Известно, что производители более организованно защищают свои интересы, и хотя вред демпинга благосостоянию страны-импортера в целом не доказан, практика ценового демпинга считается предосудительной, поэтому в общественном мнении считаются вполне оправданными применение антидемпинговых мер. Учитывая, что зарубежные сегменты рынков любых товаров, как правило, более конкурентны, часто по причинам, не связанным с ценой (соотношение цена/качество, дизайн и т.п.), эти меры против импортеров оказываются избыточными, т.е. не столько компенсируют ценовую дискриминацию, сколько служат средством ограничения конкуренции вообще.

Процедуры доказательства необходимости применения **антидемпинговых мер** настолько громоздки и длительны, что сам факт их применения, даже заведомо без очевидной перспективы доказать наличие умысла дискриминации, говорит о проведении протекционистской политики. Это тем более очевидно, когда более низкие цены импортных поставок имеют источником фак-

торное преимущество. Например, относительно низкий уровень цен на импортную российскую сталь на рынке США (не более низкий, чем на внутреннем российском рынке) связан с относительным избытком факторов (энергии, руды, рабочей силы), следовательно, с низким уровнем издержек и свидетельствует о наличии относительного преимущества. Однако ставшая привычной во многих странах практика антидемпинговых мер уже давно выполняет не столько функцию подавления демпинга, сколько функцию ограничения импорта вообще, проводимую под давлением лобби производителей. Налицо двусмысленная, но весьма удобная позиция борца с протекционизмом, позволяющая практиковать протекционизм под видом борьбы с недобросовестным конкурентом.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Антидемпинговые меры в мировой практике

С начала 1990-х гг. в мире было инициировано свыше 2,5 тыс. антидемпинговых процедур. В 2000 г., согласно данным Всемирной торговой организации (*WTO Annual Report 2001*), в мире действовала 1121 процедура — почти втрое больше, чем в начале прошлого десятилетия. Несмотря на гигантский рост темпов глобализации, демонтаж национальных торговых барьеров и либерализацию международной торговли, масштабы антидемпинговых расследований в последнее десятилетие не только не уменьшились, но наоборот приобрели невиданный ранее размах.

Наиболее активными инициаторами антидемпинговых процедур в этот период были страны так называемой «Большой четверки» (Австралия, страны ЕС, Канада и США), на долю которых пришлось более половины всех начатых процедур. Однако от них не отставали как развивающиеся, так и страны с переходной экономикой. Среди них наибольшей активностью отличались Индия, ЮАР, Аргентина, Республика Корея, Мексика. В отношении России в 1990-е гг. было начато 74 антидемпинговых расследования. Наиболее часто в этот период объектами антидемпинговых расследований становились также Китай, США, Республика Корея, Япония, Бразилия, Тайвань (более 100 расследований в отношении каждой из перечисленных стран).

Повышение доли развивающихся стран и стран с переходной экономикой в качестве как субъектов, так и объектов антидемпинговых процедур свидетельствует о росте конкурентоспособности их экспорта, порождающего резкую защитную реакцию со

стороны импортеров. Причем это касается не только развитых индустриальных стран. Характерной чертой антидемпинга последнего десятилетия стал рост числа взаимных претензий среди самих развивающихся стран.

Не последнюю роль в нарастании волны «нового протекционизма», на гребне которой как раз и находятся антидемпинговые меры, сыграли валютные кризисы конца 1990-х. Девальвация национальных валют России, Бразилии, стран ЮВА существенно повысила эффективность их экспорта и привела к всплеску направленных против них антидемпинговых расследований, хотя в соответствии со ст. 2.4.1 Соглашения о толковании ст. VI ГАТТ-94 (*The Agreement on Implementation of Article VI of GATT 1994*) снижение экспортных цен в результате девальвации не может расцениваться как демпинг. Тем не менее положительная зависимость между снижением валютного курса указанных стран и количеством инициированных против них антидемпинговых процедур очевидна. Эта зависимость, кстати, прослеживается на более общем фоне активизации использования антидемпинговых и компенсационных мер в периоды экономического спада (конец 70-х, 80-х; начало 2000-х) и снижения их числа в периоды оживления (середина 80-х, конец 90-х). Конъюнктура мирового рынка, таким образом, оказывала прямое влияние на международную антидемпинговую активность.

Анализ отраслевой структуры современных антидемпинговых разбирательств свидетельствует о высокой степени концентрации их применения. Лидером является продукция черной металлургии (около 30% инициированных в 1990-е гг. антидемпинговых процедур). Далее следуют химикаты, изделия из пластмасс, машиностроение и текстиль, причем уровень концентрации антидемпинговых процедур как в целом, так и по отдельным отраслям был существенно выше в странах «Большой четверки». В конце 1990-х гг. в США и Канаде от 50 до 60% разбирательств были сосредоточены на продукции черной металлургии, в Австралии — на изделиях из пластмасс, в Новой Зеландии — на продуктах питания. Обратим внимание на то, что интенсивность применения антидемпинговых процедур выросла в тех отраслях, продукция которых стала предметом многосторонних международных переговоров в рамках Уругвайского раунда ГАТТ по снижению или отмене импортных тарифов и нетарифных ограничений, в частности «добровольных».

Значительно варьируется длительность антидемпинговых расследований. По правилам ВТО продолжительность антидемпингового расследования не должна превышать 12 месяцев (в особых случаях этот срок может быть продлен еще на 6 ме-

сяцев), хотя на практике происходит их систематическое нарушение. Так, в странах ЕС средняя продолжительность антидемпинговых расследований составляла 589 дней, что почти на 2 месяца превышает предельно допустимые сроки. Некоторые расследования растягивались до 3-х и более лет, поэтому не удивительно, что ЕС принадлежит пальма первенства по количеству расследований, прекращенных без введения окончательной процедуры именно в связи с превышением предельных сроков разбирательства.

По продолжительности же действия окончательных процедур (т.е. конкретных санкций, влекущих введение антидемпинговых пошлин, заключение соглашений по ценам и т.д.) безусловное лидерство остается за США, где их средняя продолжительность в 1990-е гг. составила порядка 9 лет (в Канаде и ЕС 6 и 3,5 года соответственно). Практически ни одна страна — член ВТО не соблюдала ее требования, что свидетельствует о весьма низкой эффективности установленных соглашениями ВТО правил регулярных (раз в 5 лет) пересмотров действующих процедур.

Самым болезненным для стран, в отношении которых принимаются решения о введении окончательных процедур, является уровень антидемпинговых пошлин. В 1990-е гг. последний имел явно выраженную тенденцию к росту. Действовавшие в эти годы пошлины превышали ставку импортного тарифа по режиму «наибольшего благоприятствования» в торговле в 10-20, а иногда и в 100 (!) раз. Лидером здесь также являются США, где средний уровень антидемпинговых пошлин составляет 30—35% (в ЕС 20—25%). Максимальная пошлина, введенная США в результате антидемпингового расследования, составила более 350% (на импорт из КНР кистей из натуральной щетины). В ЕС самыми высокими оказались пошлины на импорт телекамер из Японии — 200%.

Факты новейшей истории антидемпинга приводят к довольно парадоксальным выводам. Борьба за либерализацию экономических отношений между странами в послевоенный период привела не столько к снижению уровня протекционизма в международной торговле, сколько вызвала к жизни его совершенно новые формы — жесткие, а порой даже агрессивные по своей сути. Антидемпинговые меры практически уже заместили собой традиционные формы торговых ограничений, унаследовав при этом именно их исходное предназначение — восходящий к временам меркантилизма «классический» протекционизм, утрачивая при этом свою главную функцию — выравнивание условий международной конкуренции. Статистически этот вывод подтвержда-

ется тем, что в 1990-е гг. лишь в 5% случаев антидемпинговых расследований основанием для них послужили подозрения в недобросовестной конкуренции. В остальных же случаях в их основе лежали мотивы защиты национальных производителей.

Даже если для закрепления на каком-либо рынке фирма продает свой продукт по цене ниже уровня издержек в расчете на будущие прибыли, покрывая убыток прибыльностью работы на других рынках, это может рассматриваться вполне нормальной практикой, допустимой с экономической точки зрения. Так поступают в действительности многие фирмы, а сам прием неоднократно описан в учебниках как пример успешного менеджмента. Таким же приемом успешного ведения дел считается, например, внесезонное понижение тарифов на авиаперевозки. Даже если тариф временно не покрывает издержки, в длительном периоде его снижение позволяет обеспечить более выгодное среднее соотношение затрат и прибылей, чем если бы было принято решение о прекращении полетов вообще, т.е. уходе с рынка. С экономической точки зрения антидемпинговые меры не имеют аргументированного оправдания, они выступают скорее инструментом политической борьбы. То обстоятельство, что юридическое толкование их смысла разительно отличается от экономического, лишь подтверждает правоту данного утверждения.

В практике торговых отношений может возникать ситуация так называемого **обратного демпинга**, когда цена внутреннего рынка оказывается ниже цены зарубежных поставок. Так случилось в России в период падения курса рубля после дефолта 1998 г., когда владельцы долларов могли пользоваться заниженной долларовой ценой номинированных в рублях цен товаров, например автомобилей. Рублевая цена товаров внутреннего рынка, хотя и росла, но медленнее темпа обесценения рубля и соответственно роста курса доллара. И пока долларовые цены не выровнялись, фактически действовал обратный демпинг. Однако эта ситуация не типична, поскольку причиной ее возникновения была не столько ценовая политика фирм-производителей, сколько беспорядочная курсовая политика денежных властей.

Итак, внутренняя экономия, порождаемая эффектом масштаба, возникает на рынке несовершенной конкуренции, в частности, но особенно на рынке, организованном по типу монополистической конкуренции. Внешняя торговля, открывая возможность увеличения масштабов рынка за счет внутриотраслевого обмена дифференцированным товаром, сама получает импульс к расширению. А что привносит в рынок внешняя экономия?

4.4. ВНЕШНЯЯ ЭКОНОМИЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Внешняя экономия, как уже отмечалось выше, может возникать на уровне отрасли, когда ее рост происходит за счет увеличения числа фирм. Как правило, при таком расширении происходит и концентрация фирм в каком-либо географическом районе, влекущая за собой возможность глубокой специализации фирм, развития специализированного обслуживания, роста квалификации людей, обмена опытом, экономии на транспортных расходах и другие выгоды. Классическим примером подобного рода расширения специализированной отрасли при одновременной ее концентрации является расширение до огромных масштабов производства полупроводников в Силиконовой долине США, производства часов в небольшой по размерам Швейцарии, определенных разновидностей вина и коньяка во Франции, банков и финансовых институтов в районе Лондонского Сити, делового центра Уолл-стрит и т.п. Эффект экономии от масштаба возникает в таких случаях за счет специализации на производстве товаров и услуг. Вследствие этого он может оказать воздействие на структуру международной торговли, ибо снижение средних издержек позволяет участникам таким образом организованного сообщества производителей выступать экспортером специализированных товаров с позиций определенного преимущества. Дешево производя специализированный товар, страна выпускает его, как правило, в расчете не только на внутренний рынок, но и на внешний. При этом исходно страна могла начать производство такого товара на основе сравнительного преимущества, но, закрепив его и постоянно совершенствуя технологию, производить товар со сложившимся низким уровнем издержек уже на основе экономии от масштаба.

Завоеванные таким образом внешнеторговые позиции страны оказываются по уровню издержек (при отменном, как правило, качестве) лучше, чем у страны с исходно более низким уровнем издержек. Покажем это на рис. 4.6, где страна А путем преимуществ, основанных на экономии на масштабе, хотя и возникших вначале либо на основе сравнительного преимущества, либо случайно по каким-то другим историческим причинам, уже завоевала рынок в объеме Q_1 по цене P_1 , а страна Б, потенциально более конкурентоспособная, которая могла бы удовлетворить мировой спрос по цене P_2 на более низком

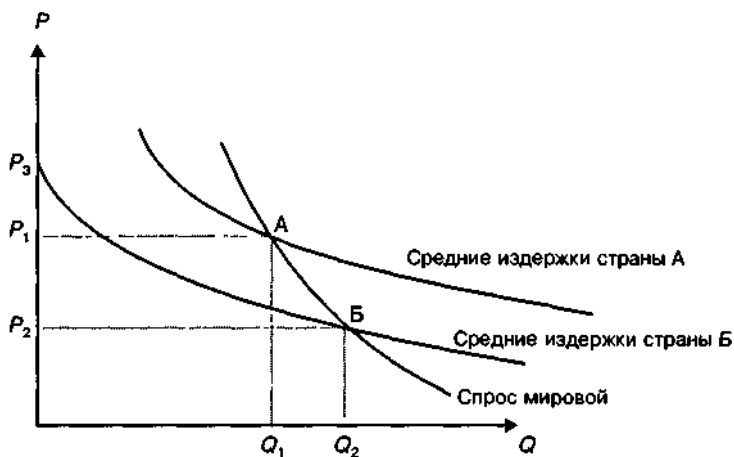


Рис. 4.6. Внешняя экономия и международная торговля.

Более высокие стартовые издержки страны Б не позволяют ей конкурировать по уровню средних издержек со страной А, уровень которых в стране А выше.

уровне издержек, на этот рынок попасть уже не может из-за более высоких стартовых средних издержек, определяющих цену P_3 .

Международная торговля, основанная на такого рода эффекте от масштабов производства, может сильно повлиять на благосостояние. Представим себе, что страна Б в условиях автаркии начала бы удовлетворять национальный спрос в объеме, меньшем, чем Q_1 , по цене средней между P_1 и P_2 , но, открывшись мировому рынку, она и эту возможность реализовать не сможет, ибо мировой рынок уже сформирован в объеме Q_1 и по цене P_1 . Потребителям страны Б приходится переключаться на изделия, производимые страной А. Это тем более возможно, так как у изделий страны А, уже давно специализирующейся на их производстве, сложились и репутация, и более высокие потребительские характеристики. Благосостояние потребителей страны Б в итоге ухудшится.

Образование внешней экономии в отрасли связано также с эффектом так называемой **динамично возрастающей доходности**. Из множества фирм, действующих в отрасли, усовершенствования, как правило, вносят одна или несколько фирм, а другие быстро их воспринимают и делают то же самое. Распространение знаний и опыта, новых приемов и технологий обычно про-

исходит поэтому более или менее одновременно во всем ареале географической концентрации специализированного производства. Это ведет к повышению эффективности всей отрасли, усиливающей эффект внешней экономии. Для проявления последней достаточно, чтобы масштаб текущего выпуска продукции был довольно большим. Для возникновения динамично возрастающей доходности важно наряду с этим иметь «историю» отрасли, т.е. накопленный объем выпуска с самого момента ее зарождения. Скажем, при одних и тех же масштабах выпуска и уровне средних издержек, следовательно, одинаковом размере внешней экономии у сталеплавильного завода со 100-летней историей эффективность будет выше, чем у завода, которому 10 лет. Разграничить эти два эффекта трудно, но в этом и нет большой необходимости, ибо репутация концентрированной отрасли с многолетним опытом деятельности, как правило, уникальна и неповторима.

4.5. МЕЖОТРАСЛЕВАЯ И ВНУТРИОТРАСЛЕВАЯ ВИДЫ ТОРГОВЛИ, РАССМАТРИВАЕМЫЕ ВМЕСТЕ

Итак, картина международной торговли с учетом набирающего силу внутриотраслевого обмена оказывается богаче и реалистичнее. Страны, экспортирующие какой-либо товар в силу наделенности одним из факторов производства и умения его интенсивно использовать, могут одновременно выступать импортером некоторой разновидности этого товара, либо потому, что он дифференцирован и производится с меньшими издержками в рамках модели монополистической конкуренции, либо потому, что он произведен также с низкими издержками в сложившемся уникальном узкоотраслевом комплексе. Подобно этому страна со сложившимся статусом импортера определенной группы товаров может предложить миру изделия этой же группы, произведенный в условиях уникального специализированного производства.

Соотношение двух источников внешней торговли в участвующих в ней странах зависит от того, насколько похожи эти страны между собой. Если они сильно отличаются в обеспеченности факторами производства, почти весь объем торговли между ними будет зависеть от сравнительных преимуществ и состоять главным образом из межотраслевого обмена товарами. В случае, когда у торговых партнеров схожие условия произ-

водства и обеспеченность ресурсами, в их взаимной торговле будет доминировать внутриотраслевой обмен, приносящий выгоду на основе эффекта от масштабов производства. По этой причине высокоразвитые страны имеют торговлю с развивающимися странами более всего разнотипными товарами на основе сравнительных преимуществ, а между собой торгуют в основном однотипными дифференцированными товарами, производство которых специализированно и ведется в масштабах, обеспечивающих эффект масштаба. Можно предполагать, что тенденция роста удельного веса внутриотраслевой торговли в мировом товарообороте в будущем усилится и мирохозяйственные связи будут строиться преимущественно на внутриотраслевом обмене.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Внутриотраслевая торговля в США на рынке автомобильной промышленности

США одновременно выступают в качестве экспортеров и импортеров продукции автомобильной промышленности (автомобили, автозапчасти, моторы, кузова) по отношению к ведущим производителям из других промышленно развитых стран. Такая продукция, выпускаемая отдельными фирмами, различается между собой, т.е. дифференцируется. Именно эти различия и дают импульс развитию внутриотраслевой торговли. Так, доля импортной продукции в общих продажах автомобилей в США по количеству возросла с 13% в 1997 г. до 18% в 2001 г. Самым крупным поставщиком этой продукции на американский рынок является Канада, где действует большое число дочерних компаний американских продуцентов автомобилей. Второе место занимает Япония, продукция которой успешно конкурирует с американской. В 2001 г. доля японских импортных машин в общих продажах пассажирских легковых автомобилей на американском рынке составила примерно 10%, а легких грузовиков — 9%. С учетом машин, выпускаемых фирмами Японии на их сборочных заводах в США, удельный вес японской продукции в общем потреблении пассажирских автомобилей в США составил в указанном году примерно 27%.

Представление о доле импортной продукции на автомобильном рынке США дают данные табл. 4.2.

Продажи легковых автомобилей в США (тыс. шт.)

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г
Автомобили американского производства	11 039,8	11 728,7	11 582,1	11 041,2
Японские марки	3 719,5	4 055,1	4 440,4	4 580,6
Европейские марки	608,3	777,1	853,9	881,8
Южнокорейские марки	175,3	329,6	473,3	618,2

Источник: БИКИ. 2003. № 28-29.

Несмотря на то, что американские компании производят автомобили по всему миру, внутреннее производство ориентировано в первую очередь на спрос со стороны национального рынка. Доля же экспорта различных видов транспортных средств в торговле колеблется в пределах 7—12%.

Выводы

1. Несмотря на более исчерпывающее объяснение причин международной теории, последовавшее после возникновения теории факторных пропорций, в последние десятилетия все больше становилось свидетельств тому, что растет удельный вес торговли однотипными товарами, который у ряда промышленно развитых стран стал доминировать. Эту тенденцию невозможно было описать категориями базовой теории международной торговли, в основе которой лежит принцип сравнительного преимущества.
2. Одним из результатов интенсивного поиска ответа на парадокс Леонтьева стало открытие эффекта возрастающей отдачи, или эффекта от масштабов производства, который достигался при расширении рынка сбыта, в частности в результате участия стран во внешней торговле путем их специализации на производстве товаров.
3. Этот эффект возникает вследствие изменения структуры издержек производства, постоянная часть которых при больших масштабах и дает сокращение общего уровня средних издержек.
4. Анализ эффекта показывает, что он может быть достигнут двумя путями: либо за счет увеличения масштабов производства внутри фирмы, либо за счет расширения отрасли. В ре-

зультате складывается два типа экономии — внутренняя и внешняя, которые по-разному воздействуют на структуру рынка.

5. Наиболее типичной является ситуация рынка с несовершенной конкуренцией, в частности модель монополистической конкуренции.
6. Другой разновидностью организации несовершенного рынка является демпинг, вызывающий противоречивую оценку как нормальная стратегия фирмы у экономистов и как предосудительная практика у юристов и политиков. Антидемпинговая политика оказывается малоэффективной.
7. Совершенная конкуренция также может создавать условия для возникновения эффекта экономии на масштабе, возникающей при расширении отрасли со специализированным производством и сконцентрированной в определенном географическом ареале.
8. Анализ структуры внешней торговли показывает, что растущую роль в ней играет внутриотраслевой обмен, базирующийся на эффекте от масштабов производства. В реальной практике два типа международной торговли — межотраслевой и внутриотраслевой виды обмена — взаимно дополняют друг друга.

Основные понятия

- Внутриотраслевая торговля
- Эффект экономии от масштаба производства, или эффект возрастающего масштаба
- Средние издержки
- Постоянные издержки
- Предельные издержки
- Расширение отрасли
- Внешняя экономия
- Совершенная конкуренция
- Внутренняя экономия
- Несовершенная конкуренция
- Дифференцированный продукт
- Монополистическая конкуренция
- Предельный доход
- Демпинг

- Антидемпинговые меры
- Обратный демпинг
- Динамично возрастающая доходность

Вопросы для закрепления материала

- 1.** В чем проявилось несоответствие базовой теории международной торговли фактам во второй половине XX в.?
- ПО** В чем проявляется эффект масштаба и при каких условиях?
- 3.** Объясните, как соотносятся понятия предельных и средних издержек в производстве в больших масштабах.
 - 4.** В чем особенность кривой границы производственных возможностей в модели возрастающей отдачи от масштабов производства?
 - 5.** Какие два типа экономии возникают вследствие расширения масштабов производства и как они влияют на структуру рынка?
 - 6.** Объясните, в чем суть внутренней экономии и при каких условиях она возникает.
 - 7.** Что представляет собой модель монополистической конкуренции?
 - 8.** Как взаимосвязаны внешняя торговля и модель монополистической конкуренции?
 - 9.** Охарактеризуйте демпинг как стратегию поведения фирмы на рынке с несовершенной конкуренцией и как предосудительную практику с юридической точки зрения.
 - 10.** Почему является малоэффективной антидемпинговая политика?
 - 11.** Опишите ситуацию так называемого обратного демпинга.
 - 12.** Приведите пример образования внешней экономии. Какие условия необходимы для ее получения?
 - 13.** Каков экономический смысл внешней экономии?
 - 14.** Каково взаимодействие двух типов международной торговли: межотраслевого и внутриотраслевого обмена?

Задания

1. Определите, о какой — внутренней или внешней — экономии на масштабах производства идет речь в следующих высказываниях:

а) до распада социалистической системы хозяйства основным поставщиком пассажирских автобусов для восточно-европейских стран было венгерское предприятие «Икарус»;

б) основное производство стальной продукции расположено в странах ЕС, Китае и Японии;

в) все продаваемые в России большегрузные автомобили производятся на КамАЗе;

г) более половины всех крупных пассажирских самолетов собирается предприятиями компании «Боинг»;

д) российские металлургические предприятия сосредоточены на Урале.

2. Некоторые экономисты считают, что страны с относительно небольшими внутренними рынками не имеют сравнительных преимуществ при производстве большинства видов готовой продукции, следовательно, не могут воспользоваться экономией за счет масштабов производства. Это удел лишь крупных государств.

Согласны ли вы с этим утверждением? Прокомментируйте свой ответ.

3. При совершенной конкуренции компании устанавливают цены на уровне предельных издержек. Почему это невозможно при наличии внутренней экономии на масштабе?

4. Демпинг относится к «несправедливой» коммерческой практике, поскольку связан с нарушением на рынке цивилизованных правил и норм конкуренции. В подобных случаях правилами ВТО предусмотрено использование антидемпинговых мер.

Объясните механизм действия демпинга. При каких обстоятельствах использование антидемпинговых пошлин имеет экономический смысл?

5. История антидемпинговых расследований в отношении поставок российской стальной продукции ведется с середины 1990-х гг. За последние семь лет их было возбуждено более 100. Сейчас в отношении российских экспортеров стали по всему миру

действует 33 ограничения и ведется 22 расследования не только в промышленно развитых, но и в развивающихся странах.

В чем причина использования подобных защитных мер в отношении российских экспортеров?

6. Существует равновесие в условиях свободной торговли, при котором страна А экспортирует продукцию машиностроения и импортирует продукцию легкой промышленности. Предположим, все товары производятся с использованием двух факторов — труда и капитала, причем капитал — относительно избыточный и растущий фактор.

а) Каков будет эффект воздействия растущего фактора на кривую производственных возможностей страны А?

б) Как при этом изменится соотношение объемов производимых в этой стране продуктов машиностроения и товаров легкой промышленности при условии, что их относительная цена останется неизменной? Объясните.

в) Исходя из предыдущих условий, ответьте на вопрос: как изменится объем экспортно-импортных поставок в стране А? Можно ли ожидать увеличения объема внешней торговли страны? Почему?

г) Предположим, мировая относительная цена станков меняется в ответ на рост относительной избыточности капитала. В каком направлении она будет меняться?

д) Возможно ли ухудшение благосостояния страны А в результате относительной избыточности в их экономике капитала и изменения мировой относительной цены торгуемых товаров? Почему?

7. В течение 1960—1970-х гг. Южная Корея — страна с быстро растущей экономикой и динамичной внешней торговлей — превратилась из чистого экспортера в чистого импортера минерального сырья и хлопчатобумажных тканей.

Какие теории международной торговли могут быть привлечены для объяснения этого феномена?

Глава 5

МЕЖДУНАРОДНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

В предыдущих главах анализ источников и последствий международной торговли строился исходя из предположения, что торговля связана с перемещением за национальные границы товаров и межотраслевым переливом факторов производства внутри стран. Предполагалось, что **международная мобильность факторов** производства отсутствует. Правда, мы допускали в анализе косвенное перемещение факторов, использованных при производстве экспортируемых или импортируемых товаров. Однако хорошо известно, что в реальной практике мирохозяйственные связи не ограничиваются лишь перемещением товаров. Капитал, рабочая сила, технологии и другие факторы также могут перемещаться между странами, т.е. обладают достаточно большой степенью мобильности. С началом эпохи глобализации, символом которой стала открытость национальных экономик, равнозначная частичному открытию границ, международная мобильность факторов производства приобретает особое значение.

Международная торговля товарами и **международное перемещение факторов** производства, или ресурсов, оказываются в определенном взаимодействии. Они могут либо **дополнять** друг друга (если, например, сравнительное преимущество в торговле не связано с различной наделенностью стран факторами производства), либо **замещать** друг друга. Например, страна с дефицитом рабочей силы может преодолевать его не только импортом трудоемких товаров, но и за счет миграции рабочей силы из других стран, где труд является избыточным фактором. Или компания, достигнув предела в продажах экспортной продукции, решает расширить сбыт путем открытия на территории другой страны дочернего предприятия по ее выпуску, т.е. фактически переместить некоторые факторы (капитал, технологию, менеджмент и т.д.) в эту страну, превратившись тем самым в ТНК.

Подобно движению товаров, выравнивающему цены на уровне мировой цены, перемещение факторов из стран, избыточно наделенных относительно недорогими факторами производства, в страны, где они относительно дефицитны и дороги, ведет к **выравниванию цен на факторы**, т.е. к выравниванию между странами факторных доходов и повышению благосостояния участвующих в этом обмене стран. Однако вызванное международным перемещением факторов «выравнивание доходов» часто носит более драматический характер в сравнении с воздействием торговли на доходы владельцев факторов, рассмотренным нами в предыдущих главах. Социальные и политические последствия могут оказаться в этом случае столь значительными, что «цена» социальной или политической приемлемости может превысить экономический эффект того или иного решения, связанного с трансграничным размещением ресурсов и их прибыльной комбинацией. Особенно если эти решения затрагивают религиозные или самобытные национальные устои жизни. Антиглобалистские выступления последнего десятилетия показывают, в частности, что степень неприятия таких изменений частью общества может быть очень высокой. Более значительные последствия **трансграничного перемещения факторов** производства для владельцев факторов выступают причиной серьезных ограничений, вводимых национальными правительствами на передвижение капиталов, рабочей силы и других факторов по сравнению с мерами регулирования торговли товарами.

Признавая социальные и политические последствия международного перемещения факторов производства, мы тем не менее ограничимся далее рассмотрением лишь экономического смысла этого перемещения. Начнем с анализа мобильности фактора капитал, не требующего перемещения (как правило) «носителя» данного фактора, т.е. его владельца.

5.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА

Международная мобильность капитала сегодня приобрела столь значительные масштабы, что фактически можно говорить о формировании международного рынка ресурсов капитала с весьма разнообразными видами обменивающихся на нем активов. Глобализация придала этому рынку современный вид глобального финансового рынка, у которого сложились вполне определенные

сегменты — валютный, кредитный, фондовый, страховой, долговой, рынок деривативов (производных финансовых инструментов) и др. Хотя некоторое представление о финансовых аспектах международной экономики и дается во второй половине данной книги, подробное описание функционирования этих разновидностей рынка, различающихся по видам рисков и способам перераспределения части мирового дохода, является предметом специальных публикаций, и не входит в ее задачу.

Ограничимся поэтому анализом наиболее типичных, или базовых, форм миграции капитала — перемещения капитала в виде **международного кредита** и в виде **прямых зарубежных инвестиций**. Общим у этих двух форм международного перелива капитала является принципиально одинаковая природа выигрыша от перемещения в страну, испытывающую его дефицит, и поэтому имеющую более высокий уровень доходности фактора капитал. Известно, что капитал как фактор производства включает в себя все разновидности и ресурсы капитала, т.е. запас средств не только в денежной форме, но и средства в производительной и товарной формах, накопленный объем знаний, технологий, управленческого опыта и других его форм. Однако денежная форма существования капитала является и более универсальной из всех его форм, поэтому мы ограничимся анализом последней.

Выигрыш от перемещения капитала иллюстрирует график на рис. 5.1. На этом графике две страны — Отечество и Заграница — при прочих равных условиях (одинаковые технологии, системы управления, равная наделенность рабочей силой точно такого же уровня квалификации) имеют разные уровни наделенности фактором капитал. Отечество, отражаемое левой частью графика, имеет значительно большую обеспеченность, поэтому предельная норма доходности, или процентная ставка, отражающая цену фактора капитал (r), ниже, чем у Заграницы (r'), испытывающей дефицит этого вида ресурса.

Наклонные линии отражают уровень предельной доходности при имеющейся обеспеченности капиталом соответственно в точке A у Отечества и A' у Заграницы. Более высокая норма доходности у Заграницы побуждает владельцев капитала Отечества к вывозу капитала в объеме K_1K_2 , в результате чего уровни доходности на капитал выравниваются, формируя ее мировой уровень (r^*). В реальной жизни перелив капитала из одной страны в другую зависит не только от нормы доходности. Большое значение имеют факторы, определяющие привлекательность страны для капитала в целом (налоги на прибыль, объем внешнего

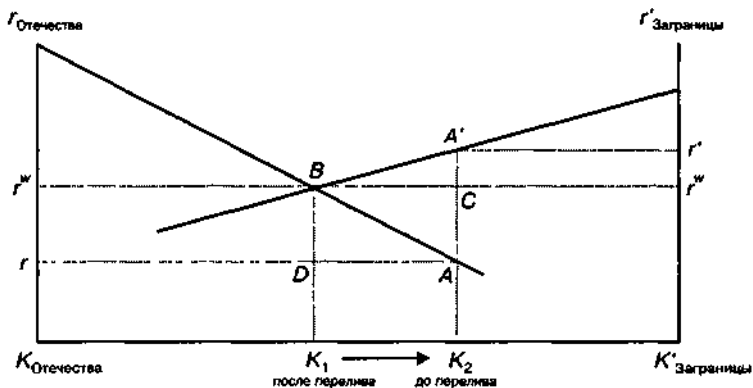


Рис. 5.1. Выигрыш от межстранового перемещения фактора капитал. Исходно различные уровни обеспеченности и предельной нормы доходности побуждают владельцев капитала **перемещать** его в страну с более высокой доходностью. Формируется мировой уровень процентной ставки. Возрастает эффективность применения капитала. Возросший объем выпуска обеспечивает выигрыш обеих стран.

долга, условия раздела продукции, добываемой с помощью иностранного капитала, условия репатриации дохода, степень безопасности, уровень коррупции и т.д.), или то, что принято называть **инвестиционным климатом**. При высокой норме доходности риск для иностранного капитала также может оказаться значительным. Однако в нашей идеальной модели мы допускаем свободный перелив капитала и посмотрим, как он воздействует на благосостояние.

Отток капитала из Отечества в размере K_1K_2 вызовет сокращение объема его ВВП в размере AK_1K_2B и увеличение его у Заграницы в размере $A'K_1K_2B$. Чистый прирост составит область ABA' . Однако за вложенный капитал Заграница должна заплатить Отечеству по мировой ставке доходности (мировой цене за предоставленный капитал) область CK_1K_2B , так что разница между возросшим ВВП ($A'K_1K_2B$) и возвращенной Отечеству его частью составит $A'CB$, а у Отечества возвращенная часть CK_1K_2B превзойдет упущенную часть ВВП (AK_1K_2B) на величину ABC . Другими словами, чистый выигрыш Отечества составит ABC , а Заграницы — $A'BC$.

Мы уже знаем, что чистый выигрыш страны всегда означает выигрыш для одних и проигрыш для других. Поскольку вла-

дельцы капитала Заграницы должны довольствоваться отныне меньшим уровнем доходности (r^w вместо r'), они оказываются в проигрыше. Владельцы капитала Отечества, наоборот, выигрывают. Поскольку между факторами капитал и труд существует отрицательная связь, мы можем уверенно утверждать, что перемещение капитала сказалось и на благосостоянии рабочих: рабочие Отечества оказались в проигрыше, а рабочие Заграницы — выиграли.

Описанный в общем виде эффект перемещения между двумя странами фактора капитал в реальной жизни выступает в весьма разнообразных формах, соответственно различным конкретным формам международного перемещения самого капитала. Эти формы различаются в зависимости от критерия классификации. Так, по *источнику происхождения*, перемещаемый капитал может быть **государственным** или частным. Первый включает в себя все виды перемещения государственных средств (**займы, ссуды, помощь** и т.д.) либо на основе двусторонних межправительственных соглашений, либо в виде **ресурсов многосторонних межправительственных организаций**. Источником таких средств является государственный бюджет. Второй включает в себя любые перемещения частного капитала частных лиц, банков и корпораций. Этот вид перемещения также является предметом контроля и регулирования со стороны государственных органов тех стран, из которых или в которые перемещается частный капитал.

По *сроку вложения* ввозимый капитал может быть долгосрочным (более 1 года) и краткосрочным. По *характеру перемещения* вывозимый капитал делится на ссудный (вывозимый с целью получения процента или для достижения политических целей, но на условиях выплаты процента) и предпринимательский (вкладываемый в производство за рубежом с целью извлечения прибыли).

По *цели зарубежного инвестирования* капитал делится на **прямые инвестиции** с целью приобретения долгосрочного актива, обеспечивающего контроль над объектом приложения капитала, и **портфельные инвестиции** в виде вложений в покупку ценных бумаг, обеспечивающих доход без права контроля над объектом приложения капитала. В последнее десятилетие объем перемещения портфельных инвестиций значительно вырос в связи с огромным ростом национальных фондовых рынков и формированием мировых центров глобального фондового рынка. Известно, например, что в операциях фондового рынка США участвуют сегодня почти $\frac{2}{3}$ населения страны, а прогнозы фондового рынка

становятся популярнее прогнозов погоды. На рынке акций обрачиваются сегодня ежедневно около 1 трлн долл., и столько же составляет объем сделок с облигациями. И хотя на $\frac{9}{10}$ этиоперации состоят из сделок резидентов с национальными ценными бумагами, даже частичное участие нерезидентов и котировки зарубежных ценных бумаг на национальных фондовых рынках образуют тот сегмент мирового фондового рынка, который означает межстрановой перелив капитала в виде портфельных инвестиций. Как правило, они представляют собой весьма подвижные «короткие» деньги, прилагаемые в высокодоходных отраслях с небольшим сроком окупаемости, в частности в «новой» экономике, т.е. отраслях, использующих новейшие информационные технологии.

Наряду с этими классическими формами перемещения капитала современный глобальный рынок финансовых ресурсов дает также другие формы зарубежного инвестирования, при которых собственник капитала передает зарубежному партнеру право пользования капиталом за определенную *плату*: совместное предприятие, оплата поставками продукции, произведенной на инвестируемом объекте, создание управляющей компании и другие разнообразные формы, обеспечивающие наряду с перемещением финансового ресурса передачу накопленного капитала в виде технологий, знаний, опыта и других неосязаемых форм. Однако все они являются производными от базовых — международного кредита и прямых зарубежных инвестиций.

Международный кредит — один из наиболее распространенных видов международного перемещения капитала. Он включает в себя все виды международных заимствований и операций кредитования, такие, как предоставление официальных займов, торговые кредиты, размещение средств на депозитных счетах зарубежных банков, использование иностранной валюты (денежных обязательств правительства и денежных властей других стран) для сбережения и осуществления платежей и др. В платежных балансах все эти виды заимствований и кредитования отражаются как правительственные кредиты, межбанковские кредиты (включая кредитные операции центральных банков) и прочие кредиты, выдаваемые (получаемые) остальными участниками рынка ссудного капитала.

По экономическому смыслу перемещение фактора капитал в форме кредита есть передача сегодня некоего актива зарубежному пользователю за определенную цену (процент) в расчете на более высокую величину этого актива в будущем. Рассмотрим это

вначале на примере страны, находящейся в условиях автаркии. Обмениваемый актив формируется (приобретается) за счет превышения производства над потреблением в виде сберегаемой части произведенного продукта или, иначе говоря, в виде сбережения. Сбережение сокращает текущее потребление ради инвестирования, т.е. расширения производства и потребления в будущем. Владелец накопленного сбереженного капитала или инвестирует его в расчете на получение предпринимательского дохода, или дает его в ссуду в расчете на получение дохода в виде ссудного процента. И в том и в другом случае доход выступает платой за отказ от текущего потребления ради более высокого будущего потребления.

Реализовать возможность получения этой оплаты сам владелец капитала иногда не в состоянии и может поэтому передать ее заемщику. Последний сегодня использует предоставленный в его распоряжение ресурс, чтобы завтра вернуть его с процентом. Другими словами, заемщик, чтобы рассчитаться за ссуду, должен будет вернуть текущее потребление плюс процент или эквивалент объема благ, равного текущему потреблению, умноженному на величину $(1 + r)$. Это и будет размер будущего потребления, относительная цена которого есть отношение текущего потребления к будущему и составляет величину $1/(1 + r)$. В этом выражении r представляет собой реальную процентную ставку по кредиту, позволяющую соизмерять стоимость текущего и будущего потребления (равного в условиях автаркии производству). Фактически мы имеем здесь дело с **межвременным равновесием между текущим и будущим потреблением** одной страны, находящейся в условиях автаркии. Оно лишь подтверждает известную истину о том, что всякое инвестирование в будущее производство требует ресурсов, изымаемых из текущего потребления. Это межвременное равновесие может быть описано простой моделью страны, производящей лишь один товар и существующей в двух периодах: настоящем и будущем. Проблема выбора между двумя периодами у такой страны может быть представлена уже знакомой нам границей производственных возможностей, связывающей некоторые максимальные значения текущего и будущего производства, отложенные соответственно на горизонтальной и вертикальной осях (рис. 5.2).

Стоимостный объем суммы двух видов производства примет вид изокосты II, имеющей выражение $Q = Q_n + Q_b(1 + r)$ и касающейся границы производственных возможностей в точке A с углом наклона, равным $1 + r$. Равновесной точке производства

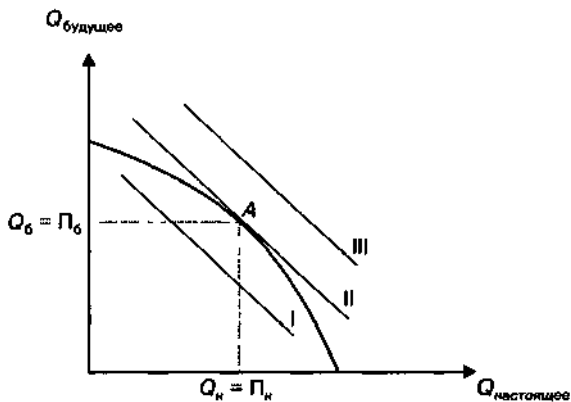


Рис. 5.2. Модель межвременного равновесия страны в предторговый период.

Граница производственных возможностей связывает максимальные значения текущего и будущего производства, равновесие которых отмечено в точке касания ее с изокостой, отражающей суммарный стоимостный объем этих двух видов производства.

будет соответствовать точка равновесия между настоящим и будущим потреблением.

Любое смещение точки A вправо или влево означало бы изменение объема будущего потребления (уменьшение или увеличение), изменение предельных издержек производства благ для будущего потребления, а значит, и цены, отражаемой углом наклона касательной. По аналогии с материалом гл. 1, мы можем допустить, что такое смещение произойдет в результате торговли.

Межвременная торговля

Это не обычная торговля, а *торговля во времени*, в которой часть потребления переносится в будущее (текущее потребление сокращается в пользу возросшего будущего потребления) или из будущего (возросшее текущее потребление за счет сокращения будущего потребления). В нашей модели страны в условиях автаркии межвременное равновесие уже достигнуто, и для смещения равновесной точки A нужна торговля между двумя странами, имеющими различные уровни процентной ставки, скажем, r более низкой для Отечества и r' более высокой для Заграницы, обе отличные от мировой процентной ставки r^w . Изокоста II, она же

касательная к границе производственных возможностей Отечества, фактически означает линию его бюджетного ограничения, отражающую равенство стоимостного объема потребления и стоимостного объема производства в сумме двух периодов, которое можно записать уравнением

$$\Pi_6 + \Pi_n(1+r^w) = Q_6 + Q_n(1+r^w).$$

В условиях r^w , более высокой, чем r , Отечество будет заинтересовано сберечь часть настоящего потребления в первом периоде ($Q_n - \Pi_n$), конвертировать его в капитал и передать Загранице в обмен на более значительный будущий объем импорта потребительских благ ($\Pi_6 - Q_6$) из Заграницы во втором периоде, когда последняя вернет занятый капитал плюс процент по нему. Графически это отражено рис. 5.3, на котором касательная имеет наклон под углом $(1+r^w)$.

Напомним, что условием такого обмена должна быть разница в уровнях процентной ставки. У Заграницы она выше, следовательно, Заграница имеет сравнительно низкую цену будущего потребления $1/(1+r')$ в сравнении с ценой потребления теку-

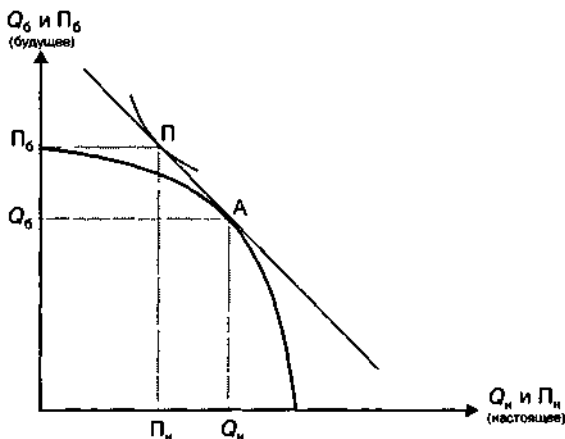


Рис. 5.3. Эффект межвременной торговли.

Межвременная торговля между странами (перемещение ссудного капитала) смещает точку A в сторону более низкой у Отечества процентной ставки. Касательная получает более крутой угол наклона $(1+r)$. Эффект возрастания дохода отражается кривой безразличия более высокого порядка, чем если бы она была в точке A предыдущего рисунка.

щего. Можно также сказать, что у Отечества есть сравнительное преимущество по потреблению в настоящем, поэтому кривая производственных возможностей должна дальше простираться по горизонтальной оси, у Заграницы, наоборот, сравнительное преимущество по потреблению в будущем периоде и кривая производственных возможностей простирается дальше вдоль вертикальной оси. Отечество экспортирует блага текущего потребления в обмен на большее количество благ будущего потребления. Заграница, наоборот, имея более высокую доходность на ресурсы, изымаемые от текущего потребления, вкладывает их в расширение объема производства будущих благ, часть которых возвращает в будущем периоде кредитору. Можно сказать также, что у Заграницы лучшие инвестиционные возможности в сравнении с производственными возможностями сегодня, поэтому она и выступает сегодня заемщиком, чтобы вернуть кредит завтра. Эта ситуация может быть также проиллюстрирована рис. 5.1, где величина кредита приобретает вид K_1K_2 , т.е. ресурса передаваемого Отечеством Загранице в первом периоде и получаемом во втором с приростом.

Итак, международное движение ссудного капитала происходит потому, что у разных стран существуют **межвременные сравнительные преимущества**. У одних стран они проявляются как преимущества по текущему потреблению, и они готовы часть ресурсов отдавать в кредит странам, где они проявляются в отношении будущего потребления. Это различие отражено в различии уровня процента (уровня доходности на капитал) в текущем периоде и, следовательно, в различии обратной ему величины — относительной цены будущего потребления. Страна с низким уровнем процентной ставки (Отечество) имеет превышение предложения текущего потребления над спросом на него и формирует мировое предложение части текущего потребления. У страны с высоким уровнем процентной ставки (Заграницы) спрос на имеющиеся ресурсы превышает их предложение, поэтому она формирует мировой спрос на них.

С одной стороны, низкая доходность на капитал в Отечестве побуждает владельцев капитала искать более высокие инвестиционные возможности за границей, и они выступают на мировом рынке капитала на стороне предложения. С другой стороны, наличие относительно дешевого ресурса капитала в Отечестве привлекает потенциальных инвесторов Заграницы, испытывающих дефицит ресурсов для инвестирования в силу установившегося по каким-то причинам относительно высокого или

непомерного текущего потребления. Последние, таким образом, формируют спрос на капитал на мировом рынке. Равновесие спроса и предложения на этом рынке отражено графиком на рис. 5.4.

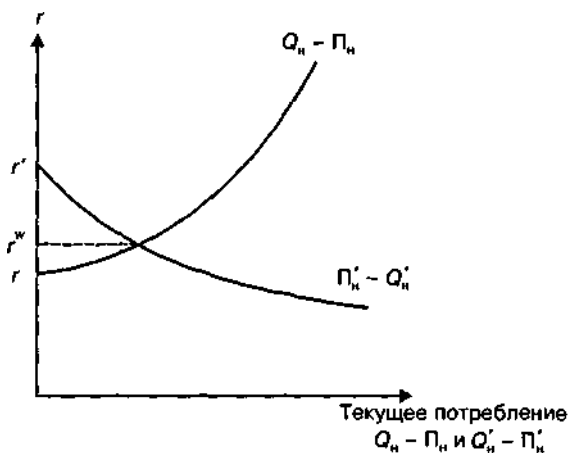


Рис. 5.4. Равновесие спроса и предложения на капитал на мировом рынке.

Отечество формирует мировое предложение части текущего потребления, Заграница — мировой спрос. Другими словами, Отечество предлагает ресурсы для инвестирования, а Заграница — спрос на них. Равновесие спроса и предложения достигается на уровне мировой процентной ставки r^w .

Такова природа взаимоотношений, возникающих вследствие международных заимствований. Даже на примере упрощенной модели взаимодействия двух стран видно, что движение ссудного капитала отражает различия интересов участвующих сторон. В реальной жизни отношения, порождаемые практикой международного кредитования, гораздо более сложны и противоречивы, что неизбежно, например, в случае неэффективного использования заемных ресурсов или, еще хуже, их непроизводительного использования или «проедания». Лучшее тому подтверждение — возникновение проблемы международной задолженности, которая выступает одной из глобальных проблем современности.

5.2. ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Другой распространенной формой международного перемещения фактора капитал являются прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ). Согласно подходу Международного валютного фонда (МВФ) прямые зарубежные инвестиции — это вложения капитала резидентом одной страны в приобретение устойчивого интереса в предприятии, являющемся резидентом другой страны. Особенностью этого вида инвестиций является сохранение контроля инвестора над своим капиталом, который инвестируется путем создания или расширения в принимающей стране дочернего предприятия или филиала как части компании инвестирующей страны.

В последнее десятилетие наряду с созданием и расширением дочерних предприятий и филиалов широко распространенным путем ПЗИ стала практика **трансграничных слияний и поглощений** {*cross-border mergers and acquisitions*, или сокращенно *M and A.s.*). Под квалификацию ПЗИ подпадают по статистике МВФ все виды инвестиций, обеспечивающие прямому инвестору не менее 10% акций, голосов или собственности предприятия с иностранными инвестициями. **Прямymi инвесторами** выступают, как правило, крупные компании, стремящиеся расширить рынки товаров и услуг и увеличить таким образом свои доходы. Они действуют обычно через финансовых посредников в лице банков и инвестиционных компаний, которые, впрочем, и сами часто выступают в роли прямых инвесторов. В последние два десятилетия в роли инвесторов активно стали выступать страховые компании и пенсионные фонды. Мотивация прямого инвестирования в общем смысле определяется стремлением максимизировать прибыль путем соединения приложения финансового капитала с благоприятными условиями использования других факторов производства (ресурсы, рабочая сила, рынки сбыта), иных форм неосязаемого или овеществленного накопленного капитала (технологии, управленческий опыт, опыт маркетинговой стратегии экспансии), созданных конкурентных преимуществ (размер корпорации, экономия на масштабах, популярные брэнды и торговые марки) и других факторов (различия в уровнях налогообложения, в транспортных издержках, возможность диверсифицировать риски и др.).

Важно также, чтобы существовала достаточно серьезная мотивация и для ввоза иностранного капитала на стороне прини-

мающих стран. К числу причин, побуждающих страны соглашаться или даже намеренно привлекать иностранный капитал, обычно относятся наряду с потребностью в капитале возможность приобщения к новейшим зарубежным технологиям, привлечения квалифицированных специалистов и управленцев, расширения экспортных поставок, вероятность реализации правительственных программ экономического и социального развития принимающей страны или ее регионов и другие мотивы. Эти мотивы в целом формируют более или менее благоприятные условия деятельности иностранных инвесторов. В литературе установилось понятие «инвестиционный климат» — собирательное понятие, характеризующее степень или сочетание различного рода инвестиционных рисков. Интегральная оценка инвестиционного климата отражается в различных инвестиционных рейтингах, авторитет части которых столь высок, что правительства многих стран вынуждены учитывать их при разработке экономической политики.

Современное международное перемещение капитала нередко сравнивают с улицей с двусторонним движением, поскольку ПЗИ порождают так называемую горизонтальную интеграцию промышленного производства, связанную с ростом дифференциации продукции и развитием внутриотраслевого обмена товарами. Эта направленность ПЗИ последнего времени объясняет, в частности, то обстоятельство, что в глобальных объемах ввоза и вывоза ПЗИ большая часть их приходится на развитые страны. Из годового общего объема ПЗИ почти в 1,5 трлн долл. в 2000 г. 80% пришлось на развитые страны, а доля развивающихся стран сократилась в этом году до 18% вместо, например, 38% в 1997 г. Спад 2001 г. привел к сокращению ПЗИ более чем вдвое и незначительному росту доли развивающихся стран, однако по накопленным запасам ПЗИ картина изменилась незначительно. Общее представление о размерах международного перемещения капитала дает табл. 5.1, в которой не выделены отдельно размеры ввоза и вывоза ПЗИ из стран Восточной и Центральной Европы соответственно 27,2 и 3,1 млрд долл. для 2001 г.

В современной глобальной экономике значительные масштабы ПЗИ получили особенно в последнее десятилетие XX в., в период нового витка технологического обновления экономики развитых стран, связанного с зарождением так называемой новой экономики, в основе которой лежит прогрессирующий рост информационных технологий. Именно в эти годы темп ежегод-

Ввоз и вывоз ПЗИ (1990—2001 гг.; млрд долл.)

Год	Все страны		Развитые		Развивающиеся	
	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз
Потоки						
1990-1995 средне- годовой	225,3	253,3	145,0	221,0	74,3	32,0
2000	1491,9	1379,5	1227,3	1271,3	237,9	104,2
2001	735,7	620,7	503,1	580,6	204,8	36,5
Запасы ввезенного и вывезенного капитала						
1990	1871,6	1721,5	1383,0	1630,4	485,0	90,4
1995	2911,7	2854,9	2021,3	2577,6	849,9	270,9
2000	6258,3	6086,4	4124,3	5316,3	2002,2	751,6
2001	6845,7	6552,0	4504,1	5751,9	2181,2	776,1

Источник: World Investment Report 2002. P. 303-317.

ного прироста ПЗИ и достиг 40%. ПЗИ фактически являлись мобильной частью валового мирового инвестируемого капитала, на их долю приходилось до 15% всех инвестиционных ресурсов мира и именно благодаря этой подвижной их части были достигнуты значительные темпы экономического развития мирового ВВП.

Однако нужно отметить, что основные мировые инвестиционные центры являются не только источником вывоза ПЗИ, но и полюсом их притяжения. На долю США, Европейского союза и Японии в 1998—2000 гг. приходилось 85% оттока мировых ПЗИ и $\frac{3}{4}$ их притока. Таблица 5.2 показывает 10 ведущих стран-экспортеров и 10 первых стран-реципиентов ПЗИ в период 2000 г.

Эффект ПЗИ в общем виде графически показан на рис. 5.1 в начале этой главы, при этом необходимо иметь в виду, что наряду с целью увеличения прибыльности с помощью ПЗИ принимающие страны достаточно удовлетворительно решают проблемы, определяющие их мотивированность в привлечении ПЗИ. Именно заинтересованность определяет сегодня не только общую политическую благожелательность в отношении ПЗИ как экспортирующих, так и импортирующих капитал стран, но и основные способы конкретной государственной поддержки. К числу таких способов относятся двусторонние инвестицион-

Основные страны-инвесторы и реципиенты ПЗИ
(2000 г.; доля от мировых ПЗИ, %)

№ п/п	Основные страны-инвесторы	Объем ПЗИ	№ п/п	Основные страны-реципиенты	Объем ПЗИ
1	Великобритания	20,1	1	США	25,1
2	США	14,6	2	Великобритания	9,3
3	Франция	11,8	3	Германия	8,4
4	Германия	8,6	4	Бельгия и Люксембург	7,5
5	Бельгия и Люксембург	8,1	5	Нидерланды	4,4
6	Нидерланды	6,0	6	Китай	4,1
7	Испания	4,0	7	Франция	4,0
8	Гонконг (Китай)	3,5	8	Канада	3,6
9	Канада	3,4	9	Гонконг (Китай)	3,4
10	Швейцария	3,3	10	Швеция	3,3
Всего 10 стран		83,4	Всего 10 стран		73,1

Источник: World Investment Report 2001. P. 52.

ные соглашения (*BITs*) — более 2 тыс. к началу 2002 г., соглашения об исключении двойного налогообложения (*DDTs*) — также более 2 тыс., присоединение стран к системе международного арбитража, создание органов по страхованию рисков инвестирования, развитие системы гарантирования ПЗИ в соответствии с рекомендациями Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций, разнообразные меры административной и дипломатической поддержки со стороны государственных органов. В Российской Федерации на регулярной основе при правительстве действует Международный совет по иностранным инвестициям, в который наряду с чиновниками высокого ранга входят представители крупнейших фирм-инвесторов.

Политика в отношении ПЗИ является все более важным и растущим элементом общей экономической политики всех без исключения стран. Свидетельством этому является растущее число стран, которые улучшают условия для ПЗИ (табл. 5.3).

Политика, направленная на улучшение условий для инвестирования, приносит свои плоды. Это подтверждают и масштабы последствий этого процесса. Зародившиеся на основе ПЗИ трансграничные внутрифирменные поставки уже к началу 2000 г. составили более 14 трлн долл., почти вдвое превысив суммар-

Изменения в национальных режимах регулирования,
1991-2001 гг.

	1991	1995	2000	2001
ЧИСЛО стран, внесших изменения в свои инвестиционные режимы	35	64	69	71
ЧИСЛО изменений, в том числе-	82	112	150	208
создание более благоприятных условий для ПЗИ	80	106	147	194
создание менее благоприятных условий для ПЗИ	2	6	3	14

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2002. P. 7.

ный мировой экспорт товаров. Объем произведенной на основе ПЗИ продукции превышает сегодня $1/10$ мирового ВВП. Выступая в качестве наиболее подвижного элемента сберегаемой части мирового дохода в условиях все более размываемых национальных границ, определяющих национальную принадлежность вновь созданной стоимости, ПЗИ все больше становятся ускорителем глобализации мирового хозяйства, не перестав при этом быть объектом конкурентной борьбы за привлечение на национальные территории. Особое место в этих процессах занимают **международные корпорации.**

5.3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОРПОРАЦИИ

Материальными носителями процессов транснационализации капитала, а в последующем и всей хозяйственной жизни, принявшей в последние полтора десятилетия глобальные масштабы, являются международные корпорации. Именно они обеспечивают посредством мобильности капитала в денежной форме комплексное международное использование других разрозненных факторов производства, и если необходимо, вызывая их международное перемещение. Будучи порождением практики зарубежного инвестирования, они сами стали важнейшим каналом ПЗИ. На рубеже веков в мире насчитывалось порядка 65 тыс. таких компаний с числом филиалов около 850 тыс. Транснациональный характер их деятельности закрепил за ними наиболее употребительное название — «**транснациональная корпорация**» (ТНК). На их долю приходится порядка 70% притока мировых ПЗИ и около 90% их оттока. Подавляющее большинство ТНК (80%) ба-

зируются в развитых странах. На долю ТНК, располагающих свои штаб-квартиры в развивающихся странах, приходится 19% и в странах Центральной и Восточной Европы — 1%. ТНК обеспечивают сегодня более $\frac{1}{3}$ мирового производства и мировой торговли, в них занято 20% общей численности занятых в промышленности всего мира. Годовые объемы продаж крупнейших ТНК составляют десятки миллиардов долларов, превосходя, таким образом, национальный доход многих стран мира.

Сегодня не существует единой теории международной компании, которая бы исчерпывающим образом описывала поведение ТНК. Однако существует несколько теоретических концепций, подмечающих наиболее характерные особенности ТНК, подтверждаемые выводами и наблюдениями из богатой практики их деятельности. В частности, заслуживает внимание теория, предложенная английским экономистом Д. Даннингом в 1980-х гг., как собирательная теория, объединяющая некоторые концептуальные подходы ряда других экономистов. Согласно этой теории ТНК складывается при условии, если она обладает комбинацией из трех видов преимуществ, которые в совокупности их начальных букв образуют так называемую парадигму *OLI* (*ownership—local—internal*).

Первое преимущество формируется совокупностью специфических прав и свойств **собственности на инвестируемый капитал**, в идентификации, защите и капитализации которых ТНК заметно продвинулись в последние пару десятилетий. Второе преимущество — совокупность выгод от **локализации**, т.е. размещения капитала в нескольких странах в расчете на более эффективное комбинирование и использование своих и местных факторов производства. Третье преимущество — выигрыш **интернализации**, позволяющей объединить ресурсы и возможности, сделав их внутренними для ТНК, и подчинить единой стратегии развития. Это важно, в частности, для осуществления вертикальной интеграции, обеспечивающей контроль над всеми стадиями разработки, производства и продвижения на рынок продукции фирмы.

Важной особенностью деятельности ТНК является в связи с этим **внутрикорпорационная торговля** между филиалами и дочерними предприятиями, а также между ними и материнской компанией, обеспечивающая их производственные взаимосвязи. Масштабы ее таковы, что она намного превосходит обычный внешнеторговый оборот между странами мира. Отличительной чертой этой торговли является то, что она ведется по **трансфертным**

ценам, которые значительно отличаются от рыночных цен. В отличие от цен, складывающихся на рынке, трансфертные цены устанавливаются в штаб-квартире ТНК на заниженном либо завышенном уровне с таким расчетом, чтобы минимизировать общие налоговые выплаты, расходы по оплате пошлин и другие издержки за счет снижения доходов принимающих стран.

Сегодня мало найдется в мире фирм, которые не пытаются что-нибудь продвинуть на внешние рынки или у которых с этим рынком не связана какая-то часть их деятельности. Однако далеко не все они могут претендовать на приобщение к клубу ТНК. В литературе к числу ТНК принято относить компании, у которых на долю зарубежных сделок приходится не менее четверти их оборота. Отделение ТНК в Секретариате ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) предложило специальный показатель — **индекс транснационализации**, рассчитываемый как среднеарифметическое значение трех показателей: доля зарубежных активов, доля зарубежных продаж и доля работающих за рубежом сотрудников соответственно в общей величине активов, продаж и общей численности персонала ТНК. Так, средний индекс транснационализации для 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира составил к началу 2001 г. 53%, ТНК из развивающихся стран — 39%, из стран Центральной и Восточной Европы — 32%, но особенно высоким уровнем (85—95%) он характеризуется для ТНК из малых высокоразвитых стран, таких, как Голландия, Швеция, Швейцария и др. Некоторое представление о позициях ТНК в мире дает следующая справка.

СПРАВКА

Крупнейшие ТНК мира

- 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира, список которых ежегодно публикует ЮНКТАД в своем ежегодном докладе о мировых инвестициях, сосредоточили в своих руках в 2000 г. 11% иностранных активов, 14% иностранных продаж и 14% занятых за рубежом сотрудников.
- Первую сотню ведущих ТНК мира в основном представляют 5 стран базирования: США — 24, Япония — 16, Великобритания — 14, Франция — 13, Германия — 10.
- Из общего числа 100 крупнейших промышленных ТНК в 2000 г. были сконцентрированы в следующих отраслях: автомобильная промышленность — 13, электроника и электротехника — 12,

нефтедобыча и переработка — 10, фармацевтика — 9, пищевая и табачная — 8, телекоммуникации — 7, диверсифицированные — 6, химическая — 3, прочие — 32.

Наиболее крупные ТНК, вошедшие в первую десятку перечислены в следующей табл. 5.4.

Таблица 5.4

Крупнейшие ТНК мира в 2000 г.

№ п/п	Название	Страна базирования	Основная отрасль	Зарубежные активы (млрд допп.)	Индекс транснационализации
1	<i>Vodafone</i>	США	Телекоммуникации	221,2	81,4
2	<i>GeneralElectric</i>	США	Электроника	159,2	40,3
3	<i>ExxonMobil</i>	США	Нефтяная	101,7	67,7
4	<i>VivendiUniversal</i>	Франция	Диверсифицированная	93,3	59,7
5	<i>GeneralMotors</i>	США	Автомобильная	75,2	31,2
6	<i>Shell</i>	Великобритания Нидерланды	Нефтяная	74,8	57,5
7	<i>BritishPetroleum</i>	Великобритания	Нефтяная	57,5	76,7
8	<i>Toyota</i>	Япония	Автомобильная	56,0	35,1
9	<i>Telefonica</i>	Испания	Телекоммуникации	56,0	53,8
10	<i>Flat</i>	Италия	Автомобильная	52,8	57,4

Источник: World Investment Report 2002. P. 86.

Особенностью последнего периода деятельности ТНК стало преобладание в общем объеме их сделок особой разновидности последних — слияний и поглощений (приобретений), число которых ежегодно росло после 1980 г. на 42%, а стоимостный объем увеличился до 1 трлн долл. Таким образом, стоимостный объем примерно 7800 таких сделок в 2000 г. (в том числе 175 так называемых мегасделок на сумму свыше 1 млрд долл. каждая) составлял порядка 70% объема ПЗИ. При этом на долю собственно слияний приходилось на рубеже веков не более 3%, а большую часть составляли поглощения, при этом в общем их числе примерно $\frac{2}{3}$ приходилось на полные поглощения. Более половины такого рода сделок, а по показателю стоимости — порядка 70% при-

ходится на так называемые горизонтальные сделки, т.е. на долю компаний из разных отраслей. При этом на долю «недружественных» поглощений, связанных с устранением конкурентов, в 1999 г., например, приходилось всего лишь 0,2% общего числа и около 5% стоимости сделок по поглощению, подавляющая же часть их носила достаточно мирный характер и диктовалась не краткосрочными интересами, а долгосрочными соображениями экономической эффективности или стратегией рыночного поведения. Такого рода сделки позволяют ТНК снижать издержки, сокращать риски и избегать дорогостоящих издержек альтернативы — изнуряющей конкурентной борьбы.

Этими же мотивами объясняется и быстро растущее число стратегических соглашений и альянсов, нередко связанных с многомиллиардными вливаниями одних ТНК в другие и завоеванием новых рынков. Ежегодно заключается сегодня более 1000 такого рода альянсов, позволяющих объединять сотни миллиардов долларов. Таким образом, ТНК постоянно увеличивают число способов и приемов по трансграничному перемещению все более растущих масс капитала, благодаря которому приводят в действие механизмы перемещения и международного использования других факторов производства. Они превратились сегодня в своего рода ведущих агентов таких перемещений и тем самым в весьма влиятельных участников не только экономической, но и социальной, и политической жизни практически всех стран и мира в целом. О масштабах деятельности и влияния ТНК можно судить по такому факту: в 2000 г. из 100 крупнейших «экономик» 70 были странами, а 30 мест занимали ТНК. Украина, например, была в нем на 64 месте, пропустив впереди себя 7 крупнейших ТНК.

5.4. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

В последние десятилетия перемещения фактора труд также приобрели большой размах. Необычайно быстрый прогресс транспортных средств позволяет сегодня перемещаться в разных направлениях ежегодно почти миллиарду людей. В этом огромном потоке почти 150 млн составляют мигранты, т.е. люди, которые остаются в другой стране не менее чем один год, из которых не менее 35 млн приходится на так называемую трудовую миграцию. Число таких мигрантов быстро растет. В период с 1990 по 2000 г.

в США, например, ежегодно переезжал 1,1 млн мигрантов, в страны ЕС 864 тыс., в Россию 320 тыс. человек. По прогнозам французского журнала «*Population et société*», к 2015 г. только трудовая миграция может достигнуть ежегодного уровня в 55—60 млн человек. Но уже сегодня миграция оказывает значительное влияние на тенденции не только миграционного, но и в целом экономического и социального развития. В 1990-х гг. в Западной Европе, по некоторым оценкам, на мигрантов пришлось почти 90% прироста населения. Мигранты составляют почти 30% занятых в строительстве и автомобилестроении Франции, 40% в строительстве Швейцарии, 50% горняков Бельгии. Еще более высок их удельный вес в нефтедобывающих странах: в Арабских Эмиратах мигранты составляют 90% рабочей силы, в Кувейте — 86%, Омане - 70%.

Значительные потоки трудовой миграции вызывают значимые обратные потоки денег, которые достигают, по оценке Всемирного банка, ежегодной величины в 75 млрд долл. При этом такой же величины достигает объем ввозимых сбережений и ценностей при возвращении мигрантов домой. Это сопоставимо с объемами прямых инвестиций в развивающиеся страны, а для многих из них эти переводы являются основным каналом притока ресурсов из-за рубежа.

Миграция оказывает значительное воздействие на рынок труда и стран эмиграции и стран, принимающих иммигрантов, затрагивая в первую очередь весьма чувствительную для всех стран сферу доходов работающих по найму людей.

Мигранты появляются в благополучных странах не только по причине высокой заработной платы. Различия в заработной плате — основная причина трудовой миграции, т.е. людей, перемещающихся в поисках более высокой оплаты труда. Но сегодня в мире гораздо больше людей, вынужденных покинуть страну и по другим разнообразным причинам — войны, стихийные бедствия, религиозные преследования, политические неурядицы и т.п. Эти неэкономические причины влекут за собой такие же экономические последствия, что и трудовая миграция, т.е. выброс на рынок труда значительных масс людей. Поэтому воздействие на цену фактора труд будут иметь любые перемещения мигрантов, влекущих за собой изменения на стороне предложения рабочей силы.

Экономические последствия миграции рабочей силы можно показать на рис. 5.5, аналогичном рис. 5.1. На этом графике трудовые ресурсы мира LL' распределены между ресурсами Отече-

ства LL_1 и Заграницы L_1L' . Примем, что качество этих ресурсов у обеих стран одинаково. На вертикальных осях отражены отечественный (W), заграничный (W') и мировой (W_w) уровень заработной платы. Наклонные линии отражают предельный уровень выработки рабочей силы, а вместе с величиной трудовых ресурсов — площадь, показывающую стоимостный объем выпуска. В условиях автаркии каждая страна полностью использует свой ресурс рабочей силы со средним уровнем вознаграждения W в Отечестве и W' у Заграницы, производя продукции: Отечество в объеме $a + b + c + d + e + h$, а Заграница — $i + j + k$.

Разрешив миграцию (не только трудовую миграцию, но и другие ее виды), страны вызовут частичное перемещение рабочей силы в объеме L_1L_2 из Отечества в Заграницу. Отток из Отечества части рабочей силы приведет к повышению уровня зарплаты, а у Заграницы появление дополнительной рабочей силы будет сопровождаться ее понижением. Равновесие установится на уровне W_w . Объем производства в Отечестве изменится: оставшиеся работники произведут $a + b + c + d$, область $h + e + /$ уехавшие рабочие произведут за границей, и она, за минусом налогов, уплаченных ими в Загранице, вернется в виде зарплаты в Отечество. Таким образом, Заграница увеличит свой объем производства с области $i + j + k$ на область $g + / + h + e$, из которых g будет чистый прирост, а $/ + h + e$, за минусом поступивших в бюджет Заграницы налогов, вернуться в Отечество в виде

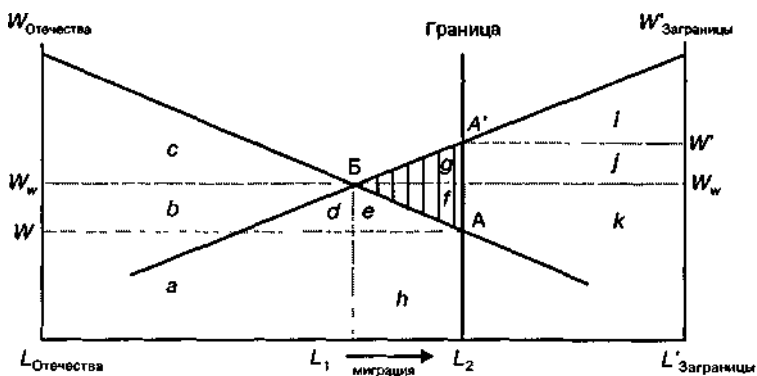


Рис. 5.5. Выигрыш от международной миграции рабочей силы. Аналогично рис. 5.1 международная миграция ведет к росту выпуска и выравниванию уровней зарплат. Обе страны оказываются в выигрыше.

переводов семьям и сбережений за весь период иммиграции. Чистый совокупный прирост производства и дохода обеих стран вырастет на заштрихованные сферы $g + j$ как результат более эффективного использования трудовых ресурсов вследствие их частичного межстранового перемещения.

При этом произойдет перераспределение доходов: владельцы других факторов Отечества потеряют в пользу рабочих область $b + d + e$, и у них останется лишь область треугольника c , заграничные владельцы других факторов расширят свой доход с области i до области $i + g + j$ за счет сокращения доходов рабочих этой страны. В реальной жизни эти взаимозависимости, конечно, сложнее, чем в упрощенной модели, но зато и нагляднее. Рабочие-мигранты вместо минимальной предельной выработки у себя дома и низких заработков, а часто и просто безработные, получают в стране иммиграции гораздо большие доходы, с избытком возмещают своими переводами и сбережениями «упущенные» дома доходы и возвращаются домой, как правило, с выросшим уровнем квалификации. Известно, например, что турецкие рабочие, проработав несколько лет в Германии, возвращаются домой нередко зажиточными, по местным меркам, людьми с почти европейскими кругозором и квалификацией. В странах иммиграции появление дополнительных рабочих — нередко единственный способ расширить применение других избыточных факторов производства и весьма выгодный для их владельцев.

Ситуация оказывается несколько иной в случае, когда речь идет о высококвалифицированных работниках. В большинстве своем это высокообразованные молодые люди, которые, не находя достойного уровня оплаты своего труда и перспектив профессионального роста, легко адаптируются и остаются в стране иммиграции навсегда, области e , f , и h на рис. 5.5 в этом случае остаются в стране пребывания и не возвращаются в каком-либо виде. Такую разновидность миграции принято называть **«утечкой умов»**, очевидно, сокращающей научный и культурный потенциал покидаемой страны к выгоде принимающей. Любые попытки обосновать и ввести налог, компенсирующий потери покидаемых стран, никогда не получают поддержки стран, широко привлекающих и целенаправленно проводящих политику санивания таких кадров, ибо власть налогообложения простирается лишь до национальных границ, а международных механизмов у нее не существует.

Перераспределительный эффект миграции не ограничивается только воздействием на цену фактора труд, т.е. на зара-

ботную плату. Строго говоря, в реальной жизни даже выравнивание зарплат происходит не до конца, реальная зарплата мигранта всегда ниже зарплаты национального работника одинаковой квалификации, ибо мигрант всегда несет дополнительные расходы по переезду, адаптации и устройству. Однако куда более значительны, хотя и менее осязаемы, другие выигрыши и потери участвующих в перемещениях рабочей силы стран. Это станет очевидным, если посмотреть на проблему миграции с точки зрения взаимоотношений с бюджетами. Бюджеты формируются в основном за счет налогов и в известном смысле построены по принципу обмена средствами во времени между поколениями. До достижения трудового возраста человек пользуется средствами бюджета и связанных с ним социальных фондов. В возрасте трудовой активности человек вносит свой вклад в их формирование. Миграция разрывает эту взаимосвязь: мигрант пользуется бюджетными средствами покидаемой страны, а участвует в формировании бюджета принимающей стороны. Это, конечно, упрощенное логическое рассуждение, но оно отражает суть: принимающие страны остаются в чистом выигрыше. Измерить его могла бы принимающая страна, но, как правило, она этого не делает. Зачем, например, США нужно подсчитывать экономию затрат на подготовку десятков и сотен тысяч научных, медицинских, инженерных и других кадров со всего мира, в избытке желающих предложить себя на рынке труда этой страны?

Миграция — объект серьезного государственного регулирования принимающих стран. Если перемещение факторов производства вообще регулируется более строго, чем международная торговля товарами, то межстрановая миграция рабочей силы подвергается особым мерам сдерживания и ограничения, а в последние годы широко используются также меры по стимулированию отъезда иностранных рабочих обратно на родину. Жесткие квоты, требования к возрасту и состоянию здоровья, уровню образования и квалификации, выборочное отношение к стране происхождения, регистрация и контроль за временем пребывания в стране — наиболее типичные меры регулирования, ослабление которых допускается лишь в случаях заинтересованности принимающих стран в высококвалифицированных специалистах, представителях редких профессий или когда речь идет о выдающихся деятелях культуры и науки крупных бизнесменах. Жесткость регулирования порождает в отдельных случаях рынок полулегальных работ и услуг, когда мигранты вынуждены ми-

ряться с притеснениями и откровенной дискриминацией, а также нелегальную миграцию.

За десятилетия миграции во второй половине XX в. многие принимающие страны накопили тяжелые социальные и политические проблемы и последствия, связанные с тем, что миграция часто не сопровождается ассимиляцией мигрантов в новую для них среду обитания. Даже во втором и третьем поколениях они нередко остаются приверженцами национальных устоев, привычек, норм поведения и религиозных воззрений, особенно когда они оседают в ареалах компактного проживания иммигрантов с характерной атмосферой более низких уровней доходов, занятости, социального положения и возможностей социальной мобильности и, как следствие, — с высокими показателями асоциального поведения и криминогенности. Сегодня не существует методики экономической оценки, позволяющей измерить эти внешние эффекты миграции, как, впрочем, и более осязаемый выигрыш принимающих стран. Поэтому экономическое измерение остается не самым главным в проблеме миграции, которая скорее предстает сегодня как острейшая политическая проблема. А национальные рынки рабочей силы будут, очевидно, еще долгое время оставаться последними бастионами сопротивления победной глобализации.

Выводы

1. В современной международной экономике обмен товарами между различными странами дополняется межстрановой мобильностью факторов производства, которая может не только дополнять международную торговлю товарами и услугами, но и частично замещать ее. Замещающий характер международного перемещения факторов производства возникает, если источником международной торговли является различная наделенность стран факторами производства.
2. Международная мобильность факторов производства оказывает сильное воздействие на перераспределение доходов их владельцев, поэтому вызывает веские политические причины для более строгого государственного регулирования.
3. Международное перемещение капитала является наиболее распространенным видом международной мобильности факторов производства. В зависимости от критерия классификации перемещаемый капитал принимает различные виды и формы: официальный, частный, ссудный, предприниматель-

- ский, форму кредита, портфельных или прямых инвестиций. Базовыми формами перемещения являются кредит и прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ).
4. Эффект от перемещения капитала складывается как более высокий суммарный уровень предельной доходности на капитал, возникающий в результате перемещения.
 5. Международное кредитование предполагает передачу денежных средств займы на срок под определенный процент за их использование. Оно связано с общим принципом межвременного равновесия между настоящим и будущим потреблением в пределах одной страны и по экономическому смыслу является межвременной торговлей, предполагающей увеличение текущего потребления за счет будущего у одной страны и обратное изменение у другой.
 6. Наиболее широко используемым видом иностранного перемещения капитала являются прямые зарубежные инвестиции — вложения капитала (приобретение длительного устойчивого интереса) зарубежного прямого инвестора в предприятие другой страны. Мотивы прямого инвестирования у инвестора в конечном счете определяются стремлением максимизировать прибыль, у реципиента — преодолеть дефицит капитала и ввести в оборот с помощью иностранного капитала другие факторы производства. Для этого он должен позаботиться о приемлемом для ПЗИ инвестиционном климате.
 7. Анализ потоков ПЗИ показывает их общий прирост (до 40% ежегодно), а также то, что подавляющая их часть осуществляется между развитыми странами. Это говорит о том, что ПЗИ формируют собой некий глобальный инвестиционный ресурс, используемый развитыми странами для роста технологически передовых быстрокупаемых отраслей, обеспечивая им высокие темпы развития и высокий уровень благосостояния. ПЗИ являются объектом разнообразных форм государственной поддержки как стран — экспортеров капитала, так и принимающих стран.
 8. Огромную роль в расширении практики ПЗИ играют современные международные корпорации, выступающие в роли главного канала ПЗИ и интегрирующие на их основе использование других ресурсов стран мира. Объемы внутрифирменного оборота многих ТНК превосходят величину ВВП большинства суверенных стран, а сами многочисленные ТНК и

- их филиалы образуют собой глобальную трансграничную часть современной мировой экономики.
9. Хотя в литературе не существует единой теории ТНК, практика их деятельности хорошо согласуется с условием комбинирования трех типов преимуществ: преимуществ на стороне прав собственности, в размещении ресурсов (локализации) и интернализации в рамках ТНК независимо от национальных границ (парадигма *ОБИ*).
 10. Большое место в последнее десятилетие в практике ПЗИ у ТНК приобрели слияния и поглощения, а также стратегические альянсы по переделу рынков сбыта продуктов.
 11. Важнейшим видом международных перемещений факторов производства является миграция рабочей силы, оказывающая значительное воздействие на рынки труда как покидаемых, так и принимающих стран. Экономический эффект миграции образуется вследствие более высокой предельной производительности труда перемещаемой рабочей силы. Однако существует проблема улавливания эффекта миграции рабочей силы у стран, для которых характерна «утечка умов».
 12. При оценке эффекта миграции рабочей силы важно также учитывать взаимодействие миграции и межвременной характер формирования и использования государственных бюджетов стран иммиграции и принимающих стран. Поскольку миграция прерывает цепочку «пользование бюджетом — участие в его формировании», она ставит в выигрышное положение принимающие страны и в проигрышное — страны иммиграции.
 13. Миграция рабочей силы сильно воздействует на доходы работающих по найму людей всех участвующих в ней стран. Поэтому она становится острой политической проблемой и объектом строгого государственного регулирования принимающих стран.
 14. У миграции рабочей силы возникают сильные внешние эффекты вследствие отстающей социокультурной интеграции многих мигрантов в новую для них среду обитания. Это еще более усиливает остроту порождаемых миграцией политических проблем.

Основные понятия

- Международная мобильность факторов производства
- Международное перемещение факторов производства

- Замещающий характер перемещения факторов производства
- Дополняющий характер перемещения факторов производства
- Выравнивание цен на факторы
- Трансграничное перемещение факторов
- Международная мобильность капитала
- Инвестиционный климат
- Государственный капитал
- Займы
- Ссуды
- **Помощь**
- Частный капитал
- Ресурсы межправительственных организаций
- Прямые зарубежные инвестиции
- Портфельные инвестиции
- Международный кредит
- Межвременное равновесие между текущим и будущим потреблением
- Межвременная торговля
- Межвременные сравнительные преимущества
- Трансграничные слияния и поглощения
- Прямой инвестор
- Кумулятивный (накопленный) объем притока или оттока капитала
- Международная корпорация
- Транснациональная корпорация (ТНК)
- Парадигма *ОБ*
- Собственность на инвестируемый капитал
- Локализация
- Интернализация
- Внутрикорпорационная торговля
- Трансфертные цены
- Индекс транснационализации
- Слияния и поглощения
- Стратегические соглашения и альянсы

Международная миграция рабочей силы

Мигранты

Трудовая миграция

«Утечка умов»

Вопросы для закрепления материала

1. В каком соотношении находятся международная торговля и международная мобильность факторов производства?
2. Почему международное перемещение факторов производства является предметом строгого государственного регулирования?
3. Назовите основные критерии классификации международного перемещения капитала и основные последствия этого перемещения.
4. Каковы природа и причины возрастания эффективности приложения капитала в результате межстрановой мобильности?

Охарактеризуйте перемещение капитала в виде кредита. Объясните экономический смысл межвременной торговли, реальной процентной ставки, относительной цены будущего потребления, межвременных сравнительных преимуществ.
6. Что такое прямые зарубежные инвестиции и каковы мотивы инвестирования капитала в этой форме у инвесторов и реципиентов?
7. Оцените масштабы современных ПЗИ, их отраслевую направленность и распределение по группам стран. Какие меры государственной поддержки ПЗИ используют страны для стимулирования их вывоза и притока?

Какова роль ТНК в современной экономике? Оцените масштабы численности ТНК, а также специфические особенности их деятельности.
9. В чем смысл парадигмы *ОБИ*?
10. Каковы особенности внутрикорпорационного оборота? В чем смысл трансфертных цен?

Охарактеризуйте роль, значение и масштабы слияний и поглощений в деятельности ТНК, а также стратегических альянсов.

Назовите крупнейшие ТНК мира и дайте их характеристики.

13. Каковы масштабы современной миграции рабочей силы?
14. В чем заключаются экономические последствия миграции?
15. Опишите взаимодействие миграции рабочей силы и национальных бюджетов покидаемых и принимающих стран.
16. В чем отличие и особенность «утечки умов» от обычной миграции рабочей силы?
17. Чем вызваны и какие меры государственного регулирования миграции принимают государства принимающих стран?
18. В чем заключается внешний неэкономический эффект миграции в странах, где не происходит или происходит с большой задержкой ассимиляция мигрантов в новую для них среду обитания?

Задания

1. «Если внешняя торговля опирается на различия в наделенности факторами и ее объем находится в прямой зависимости от степени производственной специализации каждой из участвующих в торговом обмене стран, то с миграцией факторов и выравниванием условий производства различия и национальные особенности производства ликвидируются, в результате чего основы специализации подрываются, а внешнеторговый оборот при этом неизменно должен сокращаться».

Согласны ли вы с этим утверждением? Почему?

2. Масштабы трансграничных потоков ссудного капитала в десятки раз превышают объем международной торговли.

Каковы причины такой востребованности кредитных ресурсов и динамичного развития международных рынков ссудного капитала?

3. В конце 1980-х гг. в большинстве стран существовали ограничительные нормативные акты в отношении прямых зарубежных инвестиций. В настоящее время преобладает отход от по-

литики ограничения и контроля ПЗИ к либерализации условий их привлечения (перевода иностранных инвестиций на национальный режим функционирования).

а) С помощью соответствующего графика объясните преимущества свободного перемещения ПЗИ для страны-донора и для страны, их принимающей.

б) Какие негативные последствия имеет процесс привлечения иностранного капитала для экономики принимающей страны?

в) Есть ли основания говорить о равноценности совокупного эффекта ПЗИ для страны, вывозящей капитал, и страны, его принимающей?

При ответе на поставленные выше вопросы приведите примеры привлечения Россией прямых иностранных инвестиций.

4. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) пытается разработать Кодекс поведения для ТНК, которые во многом определяют развитие экономики целых государств и в значительной степени — всей мировой экономики.

Каковы, на ваш взгляд, основания для подготовки и реализации подобного документа?

5. В начале 1990-х гг. средняя заработная плата в Мексике составляла $\frac{1}{5}$ часть от национального уровня оплаты труда в США.

а) Какие формы внешнеэкономических связей США и Мексики, входящих в Североамериканскую зону свободной торговли (НАФТА), обусловлены этим обстоятельством?

б) Каково влияние этих связей на динамику и структуру внешней торговли Мексики, состояние ее платежного баланса и обменного курса мексиканского песо, а также на динамику национального уровня оплаты труда в этой стране?

в) Какие теории международной торговли могут быть положены в основу ваших ответов на поставленные выше вопросы?

6. Как вы думаете, по какой причине Испании и Португалии в течение 7 лет после вступления этих стран в Евросоюз было запрещено экспортировать рабочую силу в другие страны объединенной Европы?

Приведите аргументы «за» и «против» импорта относительно дешевых трудовых ресурсов странами — членами Евросоюза на современном этапе его развития.

7. По данным Министерства образования и науки Российской Федерации, отъезд молодого ученого за рубеж на постоянное место жительства обходится стране в 300 тыс. долл. Масштабы ежегодных прямых потерь России от выезда высококвалифицированных специалистов Комиссия по образованию Совета Европы оценивает в 50 млрд долл.

а) Каковы, на ваш взгляд, причины и последствия «утечки умов» из России?

б) Можно ли это явление трактовать как экспорт Россией относительно избыточного фактора производства?

в) Следует ли и если да, то какими средствами регулировать этот процесс?

Раздел II

Международная торговая политика

В предыдущем разделе рассмотрены общие вопросы теории международной торговли, в частности вопросы о причинах и источниках международной торговли в рамках исторически сменявшихся и дополняющих друг друга концептуальных подходов, о воздействии торговли на благосостояние нации и доходы отдельных социальных слоев, о взаимосвязи международной торговли и экономического роста, о международных перемещениях факторов производства и их последствиях, о конкурентоспособности национальных экономик.

И хотя основными участниками международной торговли в современных условиях рыночной экономики являются частные компании различной национальной принадлежности, национальные интересы отдельных групп и стран в целом в концентрированном виде выражают государства. И именно государства разрабатывают и осуществляют внешнеторговую политику, которая, как и во времена А. Смита, является компромиссом между стремлением получить максимум выгод от свободной торговли и стремлением протекционистскими мерами ограничить ее в интересах тех или иных социальных групп. Конечно, со времен А. Смита значительно эволюционировали аргументы в пользу обоих подходов, более изобретательными стали *инструменты торговой политики* и способы их применения, однако суть осталась прежней — противоборство между фритредерством и протекционизмом или, как сегодня принято говорить, между открытостью и умением в сотрудничестве-соперничестве защитить свои интересы.

Свободная торговля несомненно способствует прогрессу мировой экономики, но никто не может отменить такого ее свойства, как способность приносить быстрее и больше пользы тем, кто в ней лидирует и идет в первом эшелоне. Другие тоже получают пользу, но позже и более дорогой ценой, подчас на грани приемлемости. Блестящее подтверждение этому — пример России, степень открытости экономики которой вполне на уровне

и даже выше открытости многих развитых экономик. Но России, в силу слабости по причине крутой рыночной трансформации и предшествовавшей ей неэффективности плановой организации, с трудом удастся сводить баланс будущих выгод и сегодняшних издержек решительного поворота в сторону свободной торговли, требуемого, в частности, в связи с вступлением в ВТО. В таком же положении находятся многие развивающиеся и переходные экономики.

Тем не менее вся послевоенная экономическая история, т.е. история мировой экономики второй половины XX в. свидетельствует о неуклонной тенденции роста свободной торговли*. И хотя рецидивов протекционизма не удастся избежать даже лидирующим странам (в частности, США), глобализация мировой экономики означает свободу передвижения не только товаров, но и факторов производства. Глобализация означает и усиление взаимосвязи национальной экономики с другими экономиками, следовательно, усиление воздействия внешнеэкономических связей на внутреннюю повседневную экономическую деятельность. Поэтому для поддержания внутреннего экономического равновесия (ассоциируемого с равновесием уровней занятости и инфляции) государство использует и меры внешнего равновесия, в частности арсенал средств внешнеторгового регулирования, или торговой политики.

В последующих главах будут рассмотрены проблемы торговой политики разных стран и инструменты, с помощью которых она осуществляется.

По данным МВФ, в 2000 г. открытыми считались 57% стран мира, имеющими режимы «умеренного ограничения» — 29% и «ограничительными» - 14% (IMF, Annual Report. 2001. P. 56).

Глава 6

ИНСТРУМЕНТЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Разнообразные меры **внешнеторгового регулирования** в литературе принято делить на две группы. В первую группу входят меры воздействия непосредственно на цену пересекающего границу товара, а через нее на объемы импорта и экспорта, или **тарифные методы регулирования**. К ним можно отнести таможенные пошлины и акцизы. Они эффективны при достаточно стабильных валютных курсах, внутренних ценах и платежном балансе страны. Когда эти условия отсутствуют, широко используются также меры второй группы — **административные методы регулирования**. Они направлены на количественное ограничение экспортно-импортных сделок и в конечном счете также на цену перемещаемых товаров. К ним относятся количественные квоты, лицензирование ввоза и вывоза товаров, регистрация экспортеров, валютное регулирование, субсидии, льготы и многие другие меры. В мировой практике у этих двух групп сложились и более краткие названия — соответственно **тарифные** и **нетарифные ограничения**. Закономерность в соотношении этих двух групп инструментов внешнеторгового регулирования, как правило, такова: чем стабильнее и структурно уравновешеннее национальная экономика и чем устойчивее ее внешнеэкономические связи, тем меньше она нуждается в методах административного ограничения торговли со стороны государства, переключающего внимание на меры поощрения экспорта. Российская система внешнеторгового регулирования пока нуждается в использовании всего арсенала этих мер. Рассмотрим вначале меры регулирования импорта.

6.1. ИМПОРТНАЯ ПОШЛИНА

Пошлина на импорт является наиболее распространенным видом тарифного ограничения импорта. По сути это денежный сбор в пользу государства, взимаемый таможей с ввозимых то-

варов. Поскольку этот сбор взимается с десятков тысяч товаров, при этом в различных размерах на один и тот же товар в зависимости от страны происхождения, то фактически **таможенный тариф** предстает как систематизированный перечень торговых пошлин, унифицированный правилами ВТО по своим принципам построения. Российский импортный тариф, например, имеет три колонки. Первая из них содержит **преференциальные ставки**, составляющие 50% от минимальных. Во второй колонке — **минимальные ставки**, применяемые для товаров из стран, которым Россия предоставляет **режим наибольшего благоприятствования**. В третьей указаны **максимальные ставки**, как правило, в 2 раза превосходящие минимальные ставки и применяемые к странам, на которые не распространяется режим наибольшего благоприятствования*. Фиксируются также нулевые ставки обложения для беспошлинного ввоза. Особо оговаривается возможность введения дополнительных повышенных ставок — **антидемпинговых** или **компенсационных**. С учетом вышесказанного таможенный тариф любой страны предстает как многотомный документ. В развитых странах он, как правило, сложнее и больше дифференцирован по сравнению с другими странами и отражает более богатую и гибкую таможенно-тарифную практику внешне-торгового регулирования.

Несмотря на обилие тарифных позиций, существует возможность подсчитать средний размер тарифа. В России он составляет сегодня порядка 14%, что почти в 3 раза превышает средний размер импортного тарифа развитых стран. При этом диапазон ставок тарифа в России колеблется от 0 до 30%, в то время как во многих развитых странах он может колебаться от 0 до трехзначных цифр. И по среднему размеру, и по диапазону ставок российский тариф напоминает тариф многих развивающихся стран.

Важно заметить, что пошлины могут быть двух видов: **специфические** и **адвалорные**. Специфические имеют вид фиксированной суммы с единицы измерения (объем, вес и т.д.), а адвалорная взимается в виде процента от таможенной стоимости

Термин «режим наибольшего благоприятствования» может вводить в заблуждение в силу своего названия, как якобы наименьший. На самом деле он означает лишь **недискриминационность** одной страны по отношению к любой другой. Поэтому его нередко называют тарифом **нормальных торговых отношений**, или просто **нормальным**, и в этом смысле он отражает общепринятый уровень.

товара. Внутренняя цена продажи импортного товара, облагаемого пошлиной, в первом случае примет вид $P = P_m + T$, а во втором $P = P_m \times (1 + 7)$, где P_m — цена импорта, а T — размер тарифа.

Как правило, страны устанавливают пошлины одного или другого вида в зависимости от типа товара. При обложении стандартизированных товаров наиболее удобным видом может быть специфическая пошлина, при обложении товаров с различающимися качественными характеристиками чаще используются адвалорные пошлины. И та и другая имеют сильные и слабые стороны. С точки зрения достижения основной — регулирующей — функции тарифа адвалорная пошлина более эффективна, так как с ее помощью поддерживается более или менее постоянный уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебаний цен на товары. Однако установление таможенной стоимости товаров требует глубокого знания зарубежной конъюнктуры и ситуации на внутреннем рынке, допускает субъективность оценок и, следовательно, возможность злоупотреблений. У специфической пошлины преимущество в простоте и надежности администрирования, однако с ее помощью трудно обеспечить одинаковый уровень защиты. Например, пошлина 1000 долл. за автомобили стоимостью 7 тыс. и 15 тыс. долл., находящиеся в одном интервале показателя объема двигателя, даст различающийся почти в 2 раза уровень защиты. Поэтому нередко в практике таможенного обложения применяются комбинированные тарифы или тарифы с элементами квотного ограничения. Например, в России с 1 апреля 2003 г. сроком на 9 месяцев был введен двухуровневый тариф с квотным ограничением (тарифная квота) на импорт говядины и свинины. При квоте в 315 тыс. т внутриквотный тариф составил 15% от таможенной стоимости, но не менее 0,15 евро за 1 кг. При превышении квоты сверхквотный тариф составил 60% стоимости, но не менее 0,6 евро за 1 кг мяса.

Различают также **номинальный** и **эффективный уровни защиты тарифа**. Эффект последнего возникает при установлении разной ставки тарифа на конечную продукцию и на импортные компоненты для аналогичных изделий собственного производства. Например, при установлении пошлины в 10% на импортные велосипеды ценою 150 долл. и 5% для компонентов, стоимость которых составляет 100 долл., или $\frac{2}{3}$ от стоимости велосипеда в целом, номинальный уровень 10% будет ниже эффективного уровня защиты 20%, так как стоимость, добавленная собствен-

ной сборкой, как разница между ценой и издержками на велосипед (для упрощения примем, что издержки сводятся к стоимости компонентов), вырастет с 50 долл. (150 — 100) до 60 долл. (165 — 105), или на 20%. Превышение фактического уровня защиты над номинальным тем больше, чем больший удельный вес занимают импортируемые детали и чем меньше уровень ставки их таможенного обложения, и наоборот. Если, например, в структуре первоначальной цены велосипеда добавленная стоимость и стоимость деталей составляли бы 30 и 120, а тариф на компоненты не 5%, а 3%, то величина добавленной стоимости возросла бы с 30 (150 - 120) до 41,4 (165 - 12 x 03%), или на 11,4 долл., т.е. на 38%. Это означало бы, что при номинальной пошлине 10% на готовые велосипеды их сборочное производство фактически получило бы защиту 38%. Этот пример показывает, что воздействие пошлины на производителей и потребителей различно и может быть больше, чем это представляется на первый взгляд. Остановимся на этом подробнее.

Прежде всего следует отметить, что воздействие тарифа на экономику отдельных стран различается в зависимости от размера самой экономики. В литературе принято делить экономику на «малую» и «большую». При этом размеры территории практически не имеют значения: экономику России, например, следует считать малой экономикой, поскольку изменение спроса на импортируемые ею товары в большинстве случаев не оказывает заметного влияния на мировые цены. В этом нет ничего обидного, к малым экономикам по этому критерию относятся экономики большинства стран. Поэтому случай малой экономики будем считать типичным и рассмотрим, как воздействует тариф на экономику прежде всего в этом случае.

Предположим, что страна вследствие организованного лоббистского напора производителей некоего товара, убедивших правительство в том, что дальнейшее увеличение импорта аналога этого товара грозит разорением части производителей, ростом безработицы и ставит по угрозу национальную безопасность (что почти всегда действует на общественное мнение) решает ввести пошлину на импорт этого товара (например, автомобили, либо мебель, либо куриные окорочка и т.д.). По условиям примера малой страны пошлина не изменит мировую цену, и вся ее тяжесть придется на внутреннюю цену товара, которая вырастет (рис. 6.1) с прежней мировой цены P_w на величину тарифа и составит P_{w+t} .

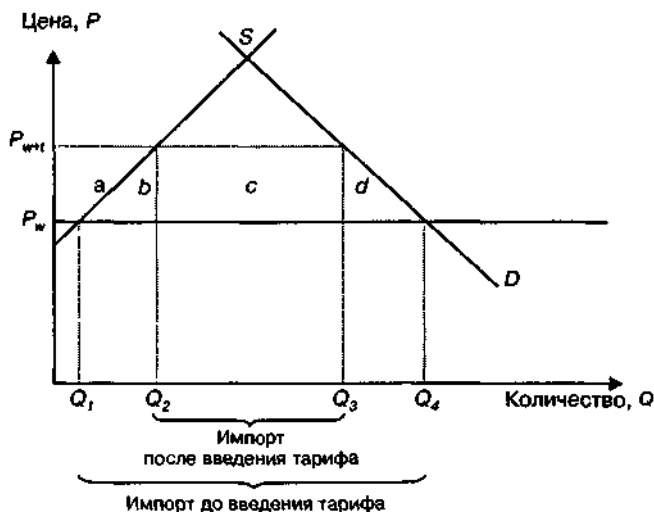


Рис. 6.1. Эффект импортной пошлины.

Тариф на импорт означает появление областей выигрыша и потерь. Часть последних (области *b* и *d*) означает чистые потери от искажения производства и потреб-

Это изменение цены окажет воздействие на поведение и потребителей, и производителей. Часть потребителей откажется от покупки товара, сочтя его слишком дорогим. Для части производителей, наоборот, повышение цены будет означать дополнительную возможность расширения выпуска. Помня о том, что площадь под чертой спроса выше уровня цены является площадью выгоды покупателя, мы должны отметить, что эта площадь вследствие повышения цены уменьшилась. Потери покупателя составили суммарную область площадей $a + b + c + d$.

Что касается производителей, то новая цена, частично сняв ограничение по уровню предельных издержек, позволила им увеличить объем производства с Q_1 до Q_2 . Производители получили расширение площади, показывающей размер их выигрыша (над чертой предложения и под уровнем цены), на область *a*. Таким образом, произошло сокращение потребления с Q_4 до Q_3 и расширение выпуска с Q_1 до Q_2 , что повлекло за собой сокращение импорта с величины, равной Q_1Q_4 , до величины Q_2Q_3 .

Пошлина — это налог в доход государства, легко измеряемый в нашем случае путем перемножения оставшейся величины импорта на размер тарифа. Это будет область *c*. Мы можем гово-

речь о перераспределении доходов. Из общей площади потерь покупателей $a + b + c + d$ область a компенсирована выигрышем производителя, а область с ростом дохода государства, которым последнее распорядится в интересах и тех и других. А что собою представляют области b и d ? Это чистые потери от сокращения торговли вследствие введения пошлины. Правда, природа их различна: d — это **потребительские потери**, снижающие благосостояние потребителей вследствие отказа от части покупок и оплаты остальных по более дорогой цене, а b — это **производственные потери** вследствие замещения более дешевого импортного производства менее эффективным отечественным производством. Можно также сказать, что это потери от искажения потребления и производства. Области b и d некомпенсируются чьим-либо выигрышем и означают уменьшение благосостояния, в этом смысле они абсолютны. Эти потери являются платой за решение правительства пойти навстречу требованиям лоббистов защитить национальное производство данного товара, за решение вывести их с поля международной конкуренции. Чем больше товаров защищается таможенными тарифами и чем выше размер последних, тем выше плата за неэффективность собственного производства, абсурдность которой рано или поздно становится очевидной. Поэтому пошлина как средство защиты интересов национальных производителей должна использоваться в сочетании с мерами по повышению эффективности последних.

Иная ситуация складывается в случае введения импортной пошлины страной с большой экономикой, т.е. страной, сокращение спроса со стороны которой может понизить мировую цену. Отказ части потребителей такой страны вынуждает зарубежных производителей облагаемого пошлиной товара сократить объемы производства. Строго говоря, это происходит и в случае малой экономики, но размеры сокращения в этом случае незначительны и находятся в пределах постоянных конъюнктурных колебаний, компенсируясь последними. В случае же большого сокращения спроса, возникающего при введении пошлины страной с большой экономикой, снижение производства более значительно и не компенсируется колебаниями. Но поскольку оно вызывает прежде всего уход с рынка менее эффективных зарубежных производителей, то в целом уровень предельных издержек последних складывается на более низком уровне и это позволяет оставшимся на рынке поставщикам снизить мировые цены продаж и взять, таким образом, часть тарифа на себя. Следовательно, бремя тарифа частью ляжет на зарубежных поставщиков,

а частью на потребителей страны-импортера за счет более высокой новой внутренней цены. Другими словами, тариф частично продавливает в этом случае мировую цену вниз. Эта ситуация рассмотрена на рис. 6.2.

Здесь мы имеем те же эффекты проигрыша потребителей ($a + b + c + d$), частично компенсируемые выигрышем производителей (область a) и поступлениями в доход государства (область c), и области не компенсируемых потерь (области $b + d$). Но к ним добавляется область e , которая также представляет собой доход государства, оплаченный зарубежными поставщиками. Это выгода от улучшения условий торговли. Она равна произведению величины снижения цены поставок на физический объем импорта. Следовательно, чем больше доля тарифа, перекладываемого на зарубежного поставщика и чем меньше сократится объем импорта, тем она значительнее. Вместе области $c + e$ дают доход государству в размере произведения от умножения величины тарифа на величину импорта. Однако об эффективности обложения нужно судить, сравнивая дополнительно полученную величину e с областью потерь $b + d$. Если область e превышает эти потери, тариф оказывается эффективным, если же она оказывается меньше, чем потери $b + d$, то тариф неэффективен и это означает, что при принятии решения о таможенном обложении данного товара страной с большой экономикой возмож-

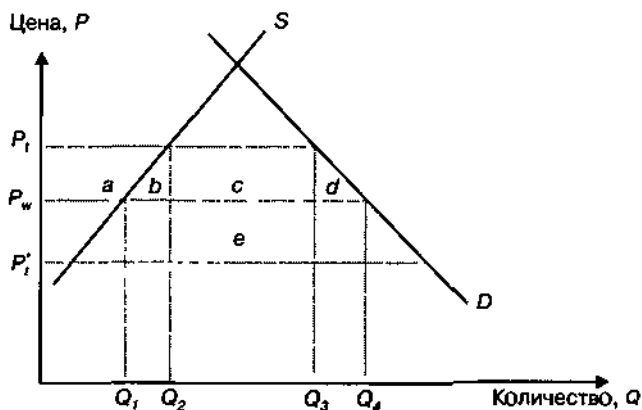


Рис. 6.2. Эффект тарифа, вводимого страной с большой экономикой. Наряду с обычными областями выигрыша и потерь возникает область выигрыша e , оплачиваемая зарубежными поставщиками.

ности повлиять на мировой спрос и мировые цены были переоценены.

Наибольший эффект для страны в таких случаях достигается при установлении так называемого **оптимального тарифа**, максимизирующего разницу областей e и $B + d$. Его величина показывает долю тарифа, уплачиваемую иностранным поставщиком, и равна величине, обратной эластичности предложения импорта. Чем ниже эластичность импортных поставок, тем больше возможностей применить оптимальный тариф, и, наоборот, чем выше эластичность импортных поставок, тем больше у поставщиков возможность удерживать мировую цену, сводя на нет оптимальный тариф и загоняя всю величину тарифа во внутреннюю цену страны-импортера. Оптимальный тариф устанавливается посередине между нулевым и запретительным уровнями, всегда будучи меньше последнего. Однако даже в целом удачно найденный оптимальный тариф не выгоден мировому хозяйству, поскольку суммарно размер приносимого иностранным поставщикам ущерба превышает размер выигрыша страны, вводящей тариф. Ввиду явного характера ущерба для других страна, применившая оптимальный тариф, рискует вызвать ответные санкции в виде мер нетарифного ограничения ее экспорта. С учетом также общей тенденции снижения роли тарифов в практике регулирования международной торговли возможность применения оптимального тарифа в современных условиях весьма ограничена.

Разновидностями импортной пошлины являются компенсационная и антидемпинговая пошлины, применяемые для компенсации ущерба, возникающего при использовании торговыми партнерами соответственно субсидий или демпинга. Отличия этих разновидностей состоят лишь в специфике поводов применения пошлины, но не в последствиях применения, которые в этом случае одинаковы.

6.2. ДРУГИЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТА

Наряду с тарифом государства используют и другие, так называемые нетарифные, или количественные, методы ограничения импорта. Наиболее известным и распространенным инструментом количественного ограничения является **импортная квота**.

Квота — это установление определенного количества некоего товара, разрешенного к ввозу на определенный промежуток

времени. Другими словами, квота прямо ограничивает объем импорта товаров. Для осуществления принятого решения о введении квоты используется разрешительный порядок путем распределения тем или иным образом лицензий, указывающих кто, в каком объеме и на каких условиях имеет право ввезти квотируемый товар.

Импортная квота, за исключением случаев появления вызванной ею ситуации внутренней монополии и возможности установления монопольной цены, имеет такие же последствия, что и тариф (рис. 6.3). Если тариф прямо вызывает рост внутренней цены на импортируемые и конкурирующие с импортом товары и соответствующую реакцию потребителей по сокращению спроса, а производителей по расширению предложения, то установление импортной квоты, непосредственно ограничивая предложение путем нарушения соотношения спроса и предложения, вызывает рост первоначальной цены и соответствующую затем реакцию потребителей и производителей.

Аналогично результатам введения тарифа возникают области потерь потребителей $a + b + c + d$, область выигрыша произ-

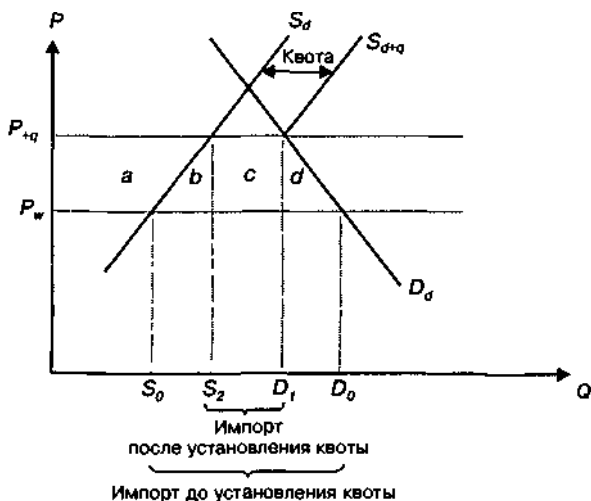


Рис. 6.3. Эффект квоты.

Установление квоты прямо ограничивает предложение и вызывает рост цены с P_w до P_{+q} . Последствия аналогичны последствиям импортной пошлины, за исключением области c , которая приобретает вид квотной ренты.

водителей a и области потерь $b + d$. Различие касается сути области c , которая вместо дохода государства приобретает вид **квотной ренты**, получаемой обладателями лицензии на ввоз. Покупка последними лицензий на аукционе принципиально мало что меняет, поскольку поступления в доход государства доходов от продажи лицензий, как правило, покрывают лишь расходы по администрированию квоты. Впрочем, аукционная продажа лицензий — не самый распространенный вид распределения квот. В кратком изложении в заметке газеты «Коммерсантъ» от 29 января 2003 г. это выглядит следующим образом.

Как распределяют квоты

Кроме принципа исторических импортеров есть еще несколько вариантов распределения квот. Наиболее либеральным считается так называемый метод шлагбаума: любой из импортеров может поставлять товар в рамках квоты, пока она естественным образом не будет выбрана. После этого вступает в силу повышенная пошлина на ввоз товара (в случае тарифной квоты) либо полный запрет на его импорт (импортная квота). К плюсам этого метода можно отнести возможность появления на рынке новых игроков и минимальное влияние государства. Однако у «шлагбаума» есть и несколько больших минусов. Во-первых, невозможно точно отследить момент, когда квота будет исчерпана: Россия имеет слишком протяженные границы, не позволяющие одномоментно выявить факт ввоза. Во-вторых, очевидно, что если все участники рынка устроят гонку и начнут одновременно закупать товар у поставщиков, цены неминуемо взлетят. А это отразится на ценовой ситуации внутри России.

В случае поставок какого-то сырья (например, мяса мехобвалки или сахара-сырца) квоту можно распределить по производственному признаку: например, по сахароперерабатывающим заводам или мясокомбинатам. В этом случае предприятие получает возможность ввезти по льготному тарифу столько же сырья, сколько оно перерабатывало в предшествующие годы. Однако и тут есть свой минус: невозможность получения квоты новыми участниками рынка, не имеющими «истории». Наконец, есть метод аукциона (обычного или «голландского», т.е. с понижением) по продаже прав на поставку в рамках квоты. Этот метод можно считать относительно справедливым и приемлемым для всех участников рынка, но беда в том, что он противоречит нормам ВТО — государство не должно зарабатывать деньги на протекционистских мерах.

И наконец, смешанный вариант: в рамках квоты на часть объема действует «шламбаум», на другую часть — «исторический принцип», а остаток квоты продается с аукциона. У этого метода есть всего один недостаток — законодательно прописать все эти варианты практически невозможно.

Следует отметить, что **лицензирование** импорта, составляя значительную часть процесса квотирования, может выступать и самостоятельным инструментом политики количественного ограничения импорта в целях защиты национальных производителей. Последствия применения практики лицензирования в качестве такого инструмента в целом такие же, как у квоты.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Квотирование импорта сахара в России

В последнее десятилетие прошлого века сахарная промышленность России переживала тяжелые времена. Из 93-х оставшихся на территории Российской Федерации сахарных заводов лишь три завода и один цех перерабатывали сахар-сырец в рафинадный песок и кусковой сахар-рафинад. В последние годы за счет собственной сырьевой базы Россия удовлетворяет менее трети своих внутренних потребностей в сахаре. Страна превратилась в главного мирового нетто-импортера сахара всех видов, оставив позади его крупнейших импортеров — США, Канаду, Китай.

Государственная политика регулирования российского сахарного рынка в последние годы направлена на защиту отечественного производителя. Важнейшим ее инструментом в 2000—2002 гг. стали аукционы по распределению импортных квот на поставку сахара. Поскольку квотные ограничения жестче регламентируют поступление импортного товара на внутренний рынок, чем тарифные методы регулирования (которым отдавалось предпочтение в 1990-е гг.), практика применения квот на российском сахарном рынке может послужить хорошим учебным примером для комплексной оценки последствий ее использования.

До введения практики квотного регулирования рынка сахара оптовые цены на него в России колебались в пределах 300 долл. за тонну. В 1998–2000 гг. они опускались до рекордно низкого уровня в 200—220 долл. за тонну. Однако уже к августу 2000 г. цены выросли до 410 долл. за тонну, чему в немалой степени способствовало изменение условий ввоза сахара в страну.

Первый квотный аукцион прошел в Москве в конце ноября 2000 г. Стартовая цена одного лота (стандартный лот равен 25 тыс. т)

в 75 тыс. евро (или 3 евро за тонну), в ходе торгов поднялась до 40 евро за тонну, обеспечив поступления в бюджет в размере 200 млн евро. Однако итоги аукциона практически не позволили сколько-нибудь серьезно улучшить ситуацию в свекловодческом секторе, так как высокие цены на квотный сахар не позволили большинству малых и средних компаний получить необходимые инвестиционные ресурсы за счет ценовой маржи. Для компаний-операторов свободного рынка сахара ситуация также сложилась не лучшим образом, так как вскоре после аукциона правительство приняло решение о введении более высоких (сезонных) пошлин на ввозимый сверх квоты сахар, чем фактически оставило их за бортом рынка.

На представленном графике (рис. 6.4) проиллюстрирована ситуация на российском рынке сахара-сырца в 2003 г., с учетом результатов аукциона по продаже квотных лицензий, состоявшегося в октябре 2002 г.

В 2003 г. потребность российского рынка в сахаре-сырце оценивалась в 6,65 млн т, из которых на долю собственного производства приходилось порядка 1,5 млн т. Импортная квота на год решением правительства России была установлена на уровне 3,95 млн т. В этих условиях поставки «свободного» сахара должны были составить примерно 1,2 млн т. Ставка импортной пошлины на квотный сахар-сырец (T_n) установлена в 95 евро за тонну, а на импорт сверх квоты — (T_f free sugar) 200 евро за тонну.

Таможенная стоимость импортного сахара-сырца в порту доставки, рассчитанная на базе текущей стоимости фьючерсных контрактов, торгуемых на Нью-Йоркской товарной бирже, составила в среднем (с поправкой на валютный курс и НДС) 200 евро за тонну.

Весь объем квоты был разделен на 158 лотов по 25 тыс. т каждый. Минимальная цена лота составила 700 тыс. евро (или 28 евро за тонну). В ходе торгов, к которым было допущено более 50 фирм и компаний, цена многократно поднялась, достигнув среднего значения чуть более 102 евро за тонну (P_q). Всего в ситуации ожесточенного торга лоты на поставку сахара-сырца в течение 2003 г. приобрели лишь 38 участников, причем львиную долю квоты выкупили крупнейшие операторы рынка: компании *Sucden*, *Cargill*, «Разгуляй», «Русагро», «Продимпекс», «Объединенная продовольственная компания» (ОПК), «Евросервис», на долю которых пришлось почти 80% проданных лицензий. В результате бюджет получил в два раза больше денег, чем в 2001 г. (102 евро х х 3,95 млн т = 402,9 млн евро), а оптовая цена на сахар-сырец (с учетом НДС) достигла 400 евро за тонну.

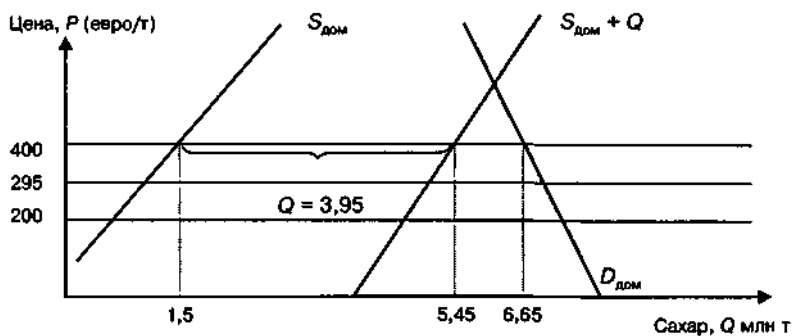


Рис. 6.4. Таможенное регулирование импорта сахара.

Комбинированное воздействие квот и тарифа обеспечивает защиту внутреннего рынка сахара и рост поступлений в бюджет страны. Цена квотируемого сахара с учетом импортной пошлины на него ($200 + 102 + 95$) практически сравнялась с ценой на сахар, импортируемый сверх квот и облагаемый пошлиной в 200 евро ($200 + 200$).

Большое распространение в современной практике регулирования импорта получил такой инструмент внешнеторговой политики, как **добровольное экспортное ограничение (ДЭО)**. Несмотря на название, которое в данном случае может вводить в заблуждение, это инструмент ограничения импорта, хотя решение о его использовании «добровольно» принимает экспортер в лице государства по соглашению с импортирующей страной часто под нажимом или угрозой развязывания ответных действий со стороны последней. Практика ДЭО широко распространена в отношениях между высокоразвитыми странами и охватывает рынок автомобилей, телевизоров, текстиля и других товаров. Иногда ДЭО приобретает вид многосторонних соглашений, называемых также соглашениями об упорядочении рынка. Экономические последствия ДЭО аналогичны последствиям от введения тарифа или квоты с той разницей, что область s принимает в этом случае вид ценовой надбавки или дополнительного дохода, получаемого экспортером, принимающим на себя обязательство об ограничении экспорта. Этот доход за решение об ограничении предложения товара в стране-импортере часто выступает дополнительным и решающим аргументом разрешения споров, чреватых серьезными торговыми войнами. Для страны-импортера, поскольку область s однозначно идет в доход партнера, ДЭО

может означать шаг с более тяжелыми потерями в сравнении с последствиями применения тарифа или квоты, но лучше эти потери сопоставлять с вероятными потерями от возможных тяжелых конфликтов. Несколько смягчить общие потери страны-импортера за счет частичного сокращения областей $b + d$ могут поставки из третьих стран, не охваченных ДЭО, но это возможно лишь в ограниченных размерах.

Наряду с рассмотренными выше методами количественного ограничения импорта в практике внешнеторгового регулирования широко используются и другие нетарифные способы торговых ограничений, число которых оценивается если не сотнями, то десятками определено. Практика торгового протекционизма весьма изобретательна, поэтому меры ограничения торговли не всегда очевидны и могут носить скрытый характер. К числу наиболее известных из них и заслуживающих быть упомянутыми отнесем следующие и дадим их краткую характеристику.

- **Условие использования местных компонентов** — способ протекционизма, устанавливающий долю продаваемого на внутреннем рынке конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями. Может быть установлена в единицах физического объема, в виде доли в цене или в стоимости, добавленной обработкой внутри страны. Особенно популярной была в первые десятилетия независимости развивающихся стран, пытавшихся с помощью этой меры диверсифицировать национальное производство и увеличить занятость. Экономический эффект использования этой меры двоякий: с одной стороны, появляется или растет область выигрыша местных производителей, с другой — возникают области производственных (увеличение доли относительно неэффективного производства) и потребительских (сокращение объема потребления и удорожание продукции) потерь. Эти потери — есть цена политического решения в пользу относительно быстрого достижения общенациональных, экономических и социальных задач, экономическая эффективность которых будет очевидной гораздо позднее. Вместе с тем представляет собою гибкую протекционистскую меру, поскольку абсолютный размер импорта не лимитируется.
- **Государственные закупки** — метод протекционизма, предписывающий государственным органам и некоторым фирмам закупать определенные товары только у национальных фирм, даже если они дороже импортных. Особенно практикуется в отношении товаров оборонного назначения или связанных

другим образом с обеспечением национальной безопасности. Может сокращать у поставщиков мотивацию к сохранению конкурентоспособности.

Внутренние налоги. Их цель — повышение внутренней цены импортируемых товаров и сокращение, таким образом, их конкурентоспособности. Могут быть прямыми (акцизы, НДС) или косвенными (портовые, таможенные сборы, сборы за хранение на складах, за оформление документации и т.п.) и вводиться как центральными, так и местными властями. Несут и значительную фискальную нагрузку.

Субсидии производителям товаров, конкурирующих с импортом, — протекционистская мера, имеющая целью поставить импортеров в относительно менее благоприятные конкурентные условия.

Антидемпинговые расследования и применяемые по их результатам антидемпинговые и компенсационные пошлины — чисто протекционистские меры, в отличие от собственно демпинга, который не является средством внешнеторгового регулирования государства (если последнее не обладает монополией внешней торговли) и представляет собою обычную практику фирмы в условиях монополистической конкуренции. Антидемпинговые расследования могут длиться месяцами и даже годами, а само объявление их сопровождается часто приостановкой импорта или установлением запретительных пошлин. Эта мера сильно затрагивает интересы зарубежных поставщиков и почти всегда связана с серьезным осложнением межгосударственных отношений. Часто используется в сочетании с другими аргументами, например с недоказуемым аргументом о нерыночном типе экономики. Доказательство отсутствия демпинга — трудное и дорогостоящее дело, и даже если оно удастся, протекционистский эффект антидемпингового расследования почти всегда достигается. Все чаще приобретает характер недобросовестного, необоснованно применяемого средства протекционистской политики.

Технические барьеры — принимаемые в административном порядке нормы и правила по соблюдению требований самого различного рода. К ним могут относиться требования сертификации качества и соблюдения национальных стандартов, соблюдения санитарных, экологических и других норм, требований к упаковке и маркировке. Применяемые повсеместно законы о защите прав потребителей также ведут к ужесточению этих норм. Нормальные процедуры проверки безопас-

ности товаров могут, тем не менее, при желании быть использованы для усиления протекционистской функции и весьма чувствительному для поставщиков ограничению импорта принимающей стороной. В ряде случаев это абсолютно оправдано, как, например, ветеринарный запрет ввоза мяса из стран, где образовались очаги опасных заразных заболеваний животных. Но в ряде случаев они могут носить избыточно рестриктивный характер — например, ставший всемирно известным случай переноса Францией таможенной очистки японских видеомagneтофонов в 1982 г. в небольшой портовый город Пуатье, не имеющий возможности принимать авиационные карго (обычное средство доставки дорогостоящей электронной техники) и не обладающий инфраструктурой, необходимой для обработки больших партий такого товара. Однако цель подобного шага — сбить на время напор конкурента — была достигнута, а цель, как известно, в таких случаях оправдывает средства.

6.3. ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА

Внешнеторговое регулирование затрагивает не только импорт, но и экспорт и нередко в сравнимых масштабах. При этом регулирование может быть направлено как на ограничение экспорта, так и на его поддержку. Рассмотрим вначале инструменты ограничения. Они используются в основном развивающимися странами и странами с переходной экономикой для регулирования вывоза товаров традиционной специализации и весьма редко развитыми странами. Причинами, побуждающими государства воздействовать на экспорт, являются чаще всего стремление увеличить доходную часть бюджета и обеспечить, в случае более низкого уровня внутренних цен по сравнению с ценами мирового рынка, равновесие предложения и спроса на внутреннем рынке, следовательно, социально приемлемый уровень внутренней цены. Основными инструментами достижения этих целей являются экспортная пошлина и экспортная квота.

Экспортная пошлина, являясь, по сути налогом на экспорт, представляет собой систематизированный перечень товаров, по отношению к которым устанавливается та или иная ставка таможенного обложения (в большинстве случаев в адвалорном варианте). Для краткости используется также название «тариф». По характеру своего воздействия на участников торговли экспор-

тний тариф является зеркальным отображением импортного тарифа. Предположим, что правительство страны с исторически сложившимся уровнем более низкой, в сравнении с мировой, внутренней цены на нефть и нефтепродукты, поставив целью уменьшить воздействие ее на уровень инфляции и попутно решить задачу взимания природной ренты с целью повышения доходов бюджета, решило ввести экспортную пошлину. Последствия этого решения отображены на рис. 6.5.

При внутренней цене, равной мировой, объем экспорта составил бы величину $Q_1 Q_4$, но введение тарифа делает экспорт части нефти, добываемой с предельно высокими издержками, убыточным или менее прибыльным бизнесом, что заставляет нефтедобывающие компании увеличить продажи на внутреннем рынке по более низкой цене $P_{вн}$ и частично сократить ее производство в размере $Q_4 Q_3$. Объемы внутреннего потребления, напротив, увеличиваются на величину $Q_1 Q_2$, а объемы экспорта сокращаются с величины $Q_1 Q_4$ до величины $Q_2 Q_3$. Используя знакомые нам понятия выигрыш и проигрыш покупателя и производителя, мы можем констатировать, что тариф привел к потерям производителей в размере области $a + b + d + c$. Покупателям

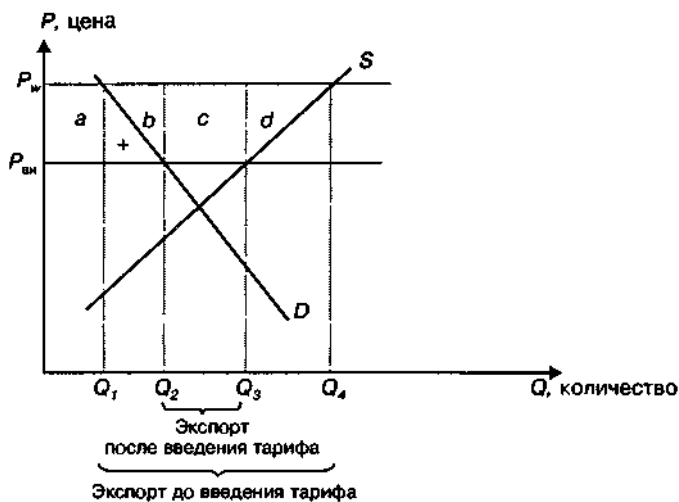


Рис. 6.5. Эффект экспортного тарифа.

Экспортный тариф зеркально отражает последствия импортного тарифа и, подобно последнему, ведет к появлению области чистых потерь.

тели получили выигрыш от снижения цены в размере области $a +$, а государства — в размере области c . Область потерь производителей $b + d$ не компенсируется чьим-либо выигрышем и представляет собой чистый проигрыш страны. Как видно из рис. 6.5, экспортный тариф зеркально отражает последствия импортного тарифа, отображенного на рис. 6.1, только потребители и производители здесь испытывают прямо противоположные последствия, подчас весьма противоречивые.

Характерным примером в этом отношении стала черная и цветная металлургия. Традиционно Россия, богатая природными ресурсами, была и продолжает оставаться одним из лидеров в экспорте продуктов этой отрасли, включая лом как вторичное сырье.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Металлолом как экспортный товар

До мая 1999 г. доходы от экспорта лома черных металлов составляли около 40 млн долл. в месяц. Разница в ценах отечественного и мирового рынков делает этот экспорт весьма прибыльным бизнесом. При этом сбор лома черных металлов, по оценкам, может быть увеличен вдвое — до 27 млн т в год (Известия. 2000, 6 апреля). Потребности местных рынков в ломе находятся в пределах 10 млн т в год. Тем не менее российские металлурги с призывом «Спасайте отечественное стратегическое сырье» предложили ввести экспортную пошлину в 50 евро за тонну. На практике это означало бы запрет на вывоз лома из России, так как цена экспорта была бы неконкурентоспособной.

Однако, подключив «тяжелую артиллерию» — сенатский корпус, лоббисты все же добились введения в мае 1999 г. экспортной пошлины, правда, в размере 15%, но не менее 15 евро за тонну. На самом деле при цене лома в России не более 45 долл. за тонну (а за границей от 90 долл. — в Турции до 130 долл. — в странах Юго-Восточной Азии) пошлина превысила 30%. Так, под флагом защиты отечества были созданы привилегированные условия снабжения российских металлургических компаний сырьем.

На это не замедлили отреагировать чиновники Еврокомиссии, обвинив Россию в скрытом субсидировании своих металлургических компаний. В ответ страны ЕС в марте 2000 г. сократили ранее установленные ограничительные квоты на импорт российской стали еще на 12%. Попытки доказать, что введение экспорт-

ных пошлин на лом не противоречит принятым ранее соглашениям по стали, успехом не увенчались. Применение дополнительной квоты в начале 2001 г. было пролонгировано. Помимо зарубежных металлургов, рассчитывавших на получение качественного российского лома по выгодной цене, пострадали российские компании, занятые сбором лома черных металлов. Они терпят ущерб от неестественно низких закупочных цен на местном рынке, которые после введения экспортных пошлин упали на 10 долл. за тонну (Независимая газета. 2001, 18 января). Но отечественные металлурги продолжают упорствовать, утверждая, что наконец-то за многие годы их предприятия целиком удовлетворили свой спрос во вторичном сырье, а не на 30—40%, как это было ранее.

Споры продолжают, но «воз и ныне там»: российской стали на европейские рынки поставлен предел — не более 820 тыс. т в год. Так желание сэкономить лишний доллар заставляет отдельных руководителей предприятий по переработке вторичного сырья игнорировать не только интересы государства и промышленности, но и интересы своих «менее организованных» коллег (Российская газета. 2001, 30 января).

Как и в случае с импортным тарифом, установление экспортного тарифа страной с большой экономикой и положением монопольного поставщика данного товара на мировом рынке может иметь эффект оптимального тарифа, максимизирующего благосостояние данной страны в ущерб импортирующих стран. В этом случае национальные поставщики оплатят лишь часть тарифа, другая же часть его будет оплачена импортерами за счет более высокой мировой цены. При этом условие оптимальности, конечно, предполагает, что доход экспортеров от роста мировой цены должен перекрыть их потери от сокращения объемов производства и экспорта.

Экспортная квота — инструмент прямого количественного ограничения объемов экспорта с теми же последствиями для производителей и потребителей, что и у экспортного тарифа. Область *c* на рис. 6.5 в этом случае достается владельцам экспортных лицензий, а если последние приобретены на аукционе, то частично и государству в виде сборов от их продажи. Экспортная квота может устанавливаться либо для предотвращения дефицита экспортируемого товара на внутреннем рынке и устранения риска разгона инфляции, либо вследствие международных соглашений по стабилизации предложения и уровня цен на мировом рынке.

Для ограничения экспорта могут применяться и другие нетарифные рычаги: лицензирование; ограничение возможностей транспортировки (в случае с нефтью, например, доступа к «трубе»); установление объемов обязательной продажи товаров на внутреннем рынке как условие получения разрешения на вывоз; резервирование в банках средств, эквивалентных части будущей экспортной выручки; установление акцизов и другие способы. Богатый опыт в этом отношении дает практика внешнеторгового регулирования России, где еще 10 лет назад только экспортным тарифом охватывалось 80% стоимости экспорта и почти вся остальная его часть была подвержена нетарифным способам регулирования. Со временем функция ограничения ослабевала, однако фискальная функция и сегодня играет важную роль.

Наряду с ограничительными мерами в политике регулирования широко используются также разнообразные *инструменты поощрения экспорта*. Особенно изобретательный характер политика поддержки и стимулирования экспорта носит у развитых стран, все большую долю внешнеторгового оборота которых занимает внутриотраслевой обмен, связанный с использованием эффекта экономии на масштабе. Этот эффект дает развитым странам дополнительный ресурс финансовых и иных средств для субсидирования экспортеров, для покрытия издержек на рекламу и продвижение потребительских образцов, организации выставок, развития сетевых структур, кредитования, гарантирования и страхования новаторских и рискованных схем продвижения товаров на экспорт. Этим занимаются экспортно-импортные банки, объединения, торгово-промышленные палаты, специальные правительственные органы, дипломатические представительства и другие разнообразные структуры, часто наднационального характера. В таких новых индустриальных странах, как, например, Тайвань и Южная Корея, где промышленная политика пронизана культом идеи экспансии на внешние рынки, созданы специально для этого правительственные службы ранга министерств с широкими координирующими полномочиями.

Подробное рассмотрение всех приемов и схем продвижения экспорта является, однако предметом специальной дисциплины — международного маркетинга и не входит в нашу задачу. Наша задача — показать экономический смысл этих мероприятий. По экономическому смыслу эти мероприятия означают перекалывание с производителя значительной части издержек по продвижению и отчасти по производству экспортируемого товара на бюджет, т.е. его косвенное субсидирование. В этом смысле оно

мало чем отличается от прямого бюджетного субсидирования экспорта, рассматриваемого как недобросовестный прием конкуренции и поэтому запрещаемого правилами ВТО. Последствия прямого и скрытого субсидирования одинаковы.

Экспортная субсидия — это представляемая за счет бюджета дотация, услуга, или льгота производителю с целью расширения экспорта товара, в результате которого он получает возможность продавать на внешнем рынке товар по более низкой цене, чем на внутреннем. Рассмотрим это на следующем примере. Предположим, что правительство предоставило производителям какого-либо товара услугу по его продвижению, равноценную тому, как если бы оно выделило им субсидию в виде денежной выплаты в размере, скажем, 15% от уровня мировой цены. Последствия такого решения покажем на рис. 6.6.

Результаты введения экспортной субсидии будут зеркально противоположными последствиям введения экспортного тарифа, показанным на рис. 6.5. Если в том случае сокращение объемов экспорта привело к снижению внутренней цены, потере производителей и выигрышу потребителей, то субсидия, искусственно вызывая расширение экспорта, означает сокращение предложения на внутреннем рынке и рост внутренней цены $P_{\text{вн}}$.

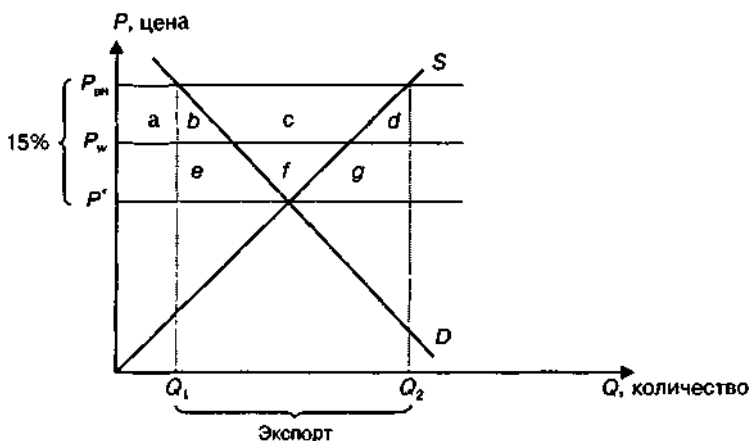


Рис. 6.6. Эффект экспортной субсидии.

Субсидия, вызывая рост экспорта за счет сокращения внутреннего потребления, повышает внутренние цены. В стране-импортере цены оказываются ниже мировых. Страна-экспортер несет чистые потери от ухудшения условий торговли.

Но вследствие того, что в стране, импортирующей изделия субсидируемого экспорта, цена P' устанавливается ниже мировой P_w , рост $P_{вн}$ страны-экспортера оказывается меньшим, чем размер субсидии. Разрыв между $P_{вн}$ и P' разделяется в некоторой пропорции мировой ценой, и оба отклонения от последней суммарно составят величину субсидии. Потери потребителей определяются областью $a + b$, производители, напротив, выигрывают площадь $a + b + c$. Субсидия в размере 15% от стоимости экспорта (адвалорная по своему типу) составит область $b + c + d + e + f + g$, но поскольку область c достается национальным производителям, чистые потери для благосостояния экспортирующей страны равны величине в размере областей $b + d + e + f + g$. Области b и d — знакомые нам области производственных и потребительских потерь, а площадь $e + f + g$ составляет потери от ухудшения условий торговли. Ее смело можно назвать платой потребителям импортирующей страны за избыточное предложение и заниженную вследствие этого цену. Или, если угодно, подарком им за счет бюджета страны-экспортера. Поскольку такой подарок может вызвать неудовольствие поставщиков-конкурентов, то правительство импортирующей страны под их давлением может ввести импортную компенсационную пошлину и таким образом забрать большую часть подарка в свой бюджет. Однако косвенная субсидия тем и хороша, что придает ей скрытый характер, размывая очертания размеров денежных средств, потраченных страной-экспортером на продвижение своего экспорта. По этой причине для поставщиков-конкурентов в этом случае проще принять те же правила игры и активизировать усилия по продвижению своего экспорта.

Не следует путать субсидирование экспорта с субсидированием производства. Сегодня развитые страны тратят из своего бюджета, например, для поддержки сельскохозяйственных производителей ежедневно более 2 млрд долл. Это приводит к росту объемов дотируемого производства и превышению внутренних цен над мировыми. В умеренных размерах такая практика выполняет функцию протекционистской защиты производителей от разорительной конкуренции иностранных поставщиков. Примером этого является субсидирование правительством Японии национальных производителей риса, защищенных таким образом от наплыва значительно более дешевого риса из других азиатских стран. Терпеливое участие в этом деле массового потребителя, отдающего предпочтение более дорогому, но своему рису, делает эффективной правительственную протекционистскую

позицию. Однако если масштабы субсидирования приобретают более значительные масштабы и приводят к образованию излишков, как это было в странах ЕС в 1970-е гг. с продукцией сельского хозяйства, то излишки начинают выплескиваться на внешние рынки, вызывая эффекты экспортной субсидии. Поэтому вопросы размеров допустимого уровня субсидирования сельскохозяйственной и другой продукции являются важнейшими в проблематике **ВТО**.

Экспортный кредит — разновидность финансового стимулирования экспорта. Отличие от экспортной субсидии состоит в возвратности финансовых средств, выделяемых на поддержку экспорта. Эффект применения экспортного кредитования комбинирует в себе эффект экспортной субсидии и эффект межвременной торговли. Первый возникает вследствие льготного характера кредитования в размерах разницы между рыночными и льготными процентными ставками, а второй в силу межвременных сравнительных преимуществ, описанных в гл. 5.

Экспортные кредиты могут предоставляться национальным экспортерам, а также непосредственно иностранным импортерам и даже странам в виде своеобразного канала внешней помощи. В последнем случае возврат кредита возможен в валюте страны-заемщика и в виде товарных поставок, как это практиковалось, например, в торговых отношениях России (бывшего СССР) и Индии, валюта и товары которой и сейчас принимаются в оплату экспортных кредитов, полученных этой страной. Организацией стимулирования экспорта путем его кредитования занимаются, как правило, специальные правительственные агентства, нередко объединяющиеся в международные союзы. По длительности кредиты могут быть от нескольких месяцев до десятка лет в зависимости от вида продвигаемого экспортного товара. Особая разновидность продвижения экспорта путем экспортного кредитования — лизинг техники и оборудования, покупка которых затруднена необходимостью единовременных инвестиций в больших объемах. Описание этой и других разнообразных форм продвижения экспорта путем кредитования как специфической внешнеторговой практики также является предметом специальной литературы.

Описанные выше инструменты внешнеторгового регулирования имеют одну общую особенность: они, как правило, взаимосвязаны в использовании или по своим последствиям, даже если применяются той или иной страной в одностороннем порядке. Невозможно, например, лимитировать экспорт, не ока-

зывая ограничивающего воздействия и на импорт, и, наоборот, всякое ограничение импорта будет иметь следствием и снижение экспортного потенциала. Это тем более верно, если учесть, что использование инструментария внешнеторговой политики одной страной всегда влечет за собой ответную реакцию других стран-партнеров. Но особый характер эти инструменты приобретают в случае согласованных действий многих стран. В ряде случаев сами эти согласованные действия выступают на арене международных торговых отношений как своеобразный инструмент торговой политики со своими специфическими последствиями его применения. Поэтому остановимся на этом вопросе подробнее.

6.4. СОГЛАСОВАННЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕЙСТВИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ

Наиболее характерным видом согласованного применения инструментов внешнеторгового регулирования являются региональные объединения, предполагающие общую внешнеторговую политику, картели и эмбарго (многосторонние санкции).

Региональные объединения появляются вследствие региональных интеграционных процессов. Они отражают на региональном уровне тенденцию интернационализации хозяйственной жизни, приобретающую в последние полтора-два десятилетия также и глобальный масштаб. Региональная интеграция является частью процесса глобальной интернационализации, или, проще говоря, глобализации. Но есть и различия. Интернационализация в глобальных масштабах протекает преимущественно в развитии трансграничных, транснациональных форм хозяйствования, прежде всего в результате деятельности ТНК, и в меньшей мере подвержена надгосударственному регулированию воздействию межгосударственных органов. В региональных объединениях процессы хозяйственного сближения обрамлены межгосударственными соглашениями, согласно которым часть функций государств-членов делегируются межгосударственным органам.

В литературе сложилась градация типов региональных объединений, отвечающих той или иной степени глубины интеграции, которые можно рассматривать и как ступени зрелости в развитии какого-то одного регионального объединения. Это: зона свободной торговли — таможенный союз — общий рынок — экономический союз. Особое место занимают преференциальные торговые

соглашения об отмене барьеров во взаимной торговле. Их можно рассматривать в этом смысле и как предтечу первой ступени. В мире сегодня насчитывается более 30 региональных группировок с различной степенью глубины интеграции. Самой известной группировкой является Европейский союз — региональное объединение самого высокого на сегодня уровня интеграции — уровня экономического союза. К вопросу об инструментах внешнеторгового регулирования вышесказанное имеет то отношение, что интеграция даже самого низкого уровня — уровня зоны свободной торговли — предполагает переход на единое тарифное и нетарифное внешнеторговое регулирование по отношению к третьим странам. И в этом случае появляются эффекты, отличные от последствий использования этих инструментов в обычных условиях. Они называются эффектом развития торговли и эффектом свертывания торговли. Покажем их на примере тарифа.

Допустим, во Франции любители езды на мопедах в условиях отсутствия тарифов имели бы выбор между японскими мопедами в среднем за 2000 долл., немецким мопедом с теми же характеристиками за 2250 долл. и французским за 2600 долл. Предложение будем считать максимально эластичным. До присоединения к ЕС для иностранных машин применялся тариф в 20% от стоимости, так что японский мопед продавался по 2400 долл., французский за 2600 и немецкий за 2700 долл. Понятно, что при прочих равных условиях предпочтение отдавалось бы японскому мопеду. При образовании ЕС внутрирегиональные ограничения снимаются, и покупатель переориентируется на немецкий мопед стоимостью 2250 долл. Покупатели выигрывают в размере 150 долл. за мопед, при этом государство теряет поступления в бюджет в размере 400 долл. Общий баланс выигрыша и потерь — снижение благосостояния Франции на 250 долл. за каждый мопед. Увеличение торговли с Германией дало эффект развития торговли, измеряемый новыми потоками товаров, плюс величина от умножения выигрыша потребителя на количество купленных немецких мопедов, а сокращение торговли с Японией — эффект свертывания торговли, измеряемый стоимостью несостоявшегося импорта японских мопедов плюс величина, равная суммарным потерям французской казны. Размер эффектов можно уточнять (например, учесть, что количество импортных немецких мопедов будет больше, чем число замещаемых более дорогих японских) и иллюстрировать более сложными примерами, однако для нас здесь важнее сам факт появления этих двух эффектов в результате образования региональной группировки.

Мировая статистика подтверждает, что объем внутрирегиональной торговли в Западной Европе в первые годы образования ЕС рос медленнее, чем сокращался объем импорта из третьих стран.

Международные картели — объединения стран-экспортеров, позволяющим устанавливать монополистический контроль и регулировать объемы предложения какого-либо товара с целью установления цен, отличающихся от цен конкурентного рынка. Поскольку последний нестабилен, особенно в области торговли сырьем и сельскохозяйственными продуктами, официальной целью их создания провозглашается стабилизация объемов поставок, мировых цен и, следовательно, экспортных поступлений, а значит, и стабильность инвестиций и социальных обязательств государств. Условием успеха деятельности такого вида многостороннего согласованного регулирования внешней торговли должно быть ограниченное число продавцов, а также невысокая эластичность спроса на регулируемый товар. История знает много попыток создания картелей (по хлопку, кофе, олову, сахару и т.д.), однако наибольшую известность получил картель на рынке нефти ОПЕК (Организация стран — экспортеров нефти). В рамках картеля поставщики договариваются об уровне экспортных поставок и квотах каждого поставщика. Упрощая, можно сказать, что картели занимаются установлением экспортных квот и контролем за их соблюдением, так же как если бы это делало отдельное государство в целях равновесия объемов поставок на внешний и внутренний рынки. Эффект квоты, как мы знаем, сравним с эффектом экспортной пошлины, описанной на рис. 6.5.

При этом правомерно применение понятия «оптимальная экспортная пошлина», вводимая страной с большой экономикой. Договариваясь о создании картеля, страны-экспортеры искусственно создают ситуацию большой страны, обладающей монопольным положением на рынке определенного товара. Однако оптимальным при этом может считаться только такой уровень квоты, который позволяет получить доходы от роста мировой цены в объеме, превышающем потери от сокращения добычи. Это возможно лишь в случае, если большую часть возросшей цены (разницу между монопольной и рыночной ценами поставок) оплатят импортеры. Другими словами, создание картеля приводит к появлению эффекта, который можно назвать частным случаем введения оптимальной экспортной пошлины. Картель эффективен, пока ему удастся поддерживать монопольное положение на рынке. Если его доля продаж на рынке сокращается, например вследствие высокой эластичности предложения из-за существо-

вания внекартельных альтернативных источников, он становится все менее эффективным и исчезает. По сути, это вопрос времени — когда монопольная цена привлечет в отрасль новых производителей картельного товара или товаров-субститутов?

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Судьба картеля производителей кофе

Газета «Известия» опубликовала 23 октября 2001 г. заметку «Гадание на гуще», которая (в сокращенном варианте) сообщила: «В январе прекратит свое существование Ассоциация стран — производителей кофе (АСПК). Участникам АСПК (14 стран, контролирующим 70% мирового экспорта кофе) так и не удалось в октябре договориться о сокращении вывоза на 20%. Среди стран, объявивших бойкот предложениям ассоциации, оказались Бразилия (30% производства кофе), Колумбия (8,5%), Коста-Рика и Сальвадор. Не поддержал это предложение и не входящий в ассоциацию Вьетнам, который за пять лет занял 11% мирового производства кофе. Борьба с падением цен и доходов в этих странах пытаются за счет увеличения посевных площадей и урожая, что, в свою очередь, приводит к дальнейшему падению. Ожидается, что до конца года переизбыток кофейных зерен на рынке составит не менее 10%.

Торговое эмбарго — ограничение либо полное запрещение вывоза из какой-либо страны или ввоза в нее определенных товаров по решению группы стран или международного органа по политическим мотивам. Запрещение ввоза в страну, подвергшейся санкциям, означает сокращение вывоза из страны, вводящей эмбарго, и может быть для последней представлено как частный случай введения экспортной квоты с последующим эффектом введения экспортного тарифа. Предложение на внутреннем рынке страны, вводящей эмбарго, растет, внутренняя цена снижается, выигрывают покупатели, проигрывают производители. Страна — объект эмбарго на ввоз, напротив, испытывает дефицит предложения товара с обратными последствиями. Эмбарго на вывоз из страны, подвергшейся санкциям, наоборот, есть одновременно запрещение на ввоз страной, вводящей санкцию. Теперь уже блокируемая страна имеет избыточное предложение товара на внутреннем рынке с последующим сокращением цены и вытекающими выгодами покупателя и потерями производителей. Блокирующая страна для избежания противоположных эффектов де-

фицита предложения импортного товара должна озаботиться поиском его альтернативного источника. Часто стране, подвергшейся санкциям, удается найти обходные и дорогостоящие пути расширения ее вывоза и соответственно импорта жизненно важных товаров. Это возможно, когда находятся страны, скрыто или явно не участвующие в эмбарго. Эффект последнего сокращается пропорционально размеру нарушения санкций. При длительном эмбарго рынок постепенно приходит в равновесное состояние путем замещения ограничиваемых товаров товарами из других источников, и теперь уже отмена санкций может иметь сильный дестабилизирующий эффект.

Таким образом, во всем многообразном арсенале инструментов внешнеторгового регулирования выделяются базовые — тариф, квота и субсидия, эффект применения которых очевиден, и масса производных или комбинированных инструментов, использование которых влечет за собой более нюансированные последствия. Применение и тех и других есть результат поиска компромиссов между сторонниками и противниками мер ограничения и стимулирования торговли. У каждой из сторон есть свои аргументы «за» и «против» применения этих инструментов. Для лучшего понимания реалий внешнеторговой политики важно проанализировать и эти аргументы.

Выводы

1. Инструменты внешнеторгового регулирования в теории внешней торговли принято делить на два класса: тарифные и нетарифные, административные. Оба типа инструментов используются для регулирования как импорта, так и экспорта.
2. Внешнеторговое регулирование прежде всего инициируется национальными производителями и преследует цель защиты их интересов, главную роль при этом играет импортный тариф.
3. Внешнеторговая практика выработала разнообразные виды импортного тарифа в зависимости от вида товара, способа взимания пошлины, страны происхождения товара и степени желаемой защиты.
4. Применение импортного тарифа в классическом виде вызывает рост цен импортного товара, сокращение объема импорта, потери для покупателей, выигрыш для производителей и бюджета. В случае оптимального тарифа, вводимого страной

- с большой экономикой, часть издержек по уплате тарифа перекладывается на иностранных поставщиков импортируемого товара.
5. Другим распространенным способом регулирования импорта является квота, непосредственно направленная на ограничение предложения, вследствие чего растет цена и возникают последствия, аналогичные эффекту применения тарифа.
 6. Еще одним способом ограничения импорта являются ДЭО — добровольные экспортные ограничения, применяемые под нажимом страны-импортера. Имеет последствия, аналогичные последствиям применения тарифа и квоты.
 7. Наряду с перечисленными выше инструментами ограничения импорта в практике внешнеторгового регулирования используются также и другие методы — доступ на рынок товаров, в которых используются местные компоненты, государственные закупки, внутренние налоги и акцизы, антидемпинговые расследования и др.
 8. В современной практике внешнеторгового регулирования широко используются также инструменты ограничения и поощрения экспорта: экспортные пошлины, экспортные квоты и разнообразные способы поддержки экспорта, принимающие, в частности, вид его бюджетного субсидирования. Пошлина и квота, естественно, влекут за собой последствия, подобные зеркальному отражению импортных тарифов и квот. Экспортные субсидии, особенно скрытые, и экспортные кредиты выполняют сегодня важнейшую функцию стимулирования экспорта.
 9. Инструменты внешнеторгового регулирования могут иметь дополнительные эффекты применения в случае согласованных международных действий в рамках региональных интеграционных группировок, при организации картелей и в случае введения торгового эмбарго.

Основные понятия

- Международная торговая политика
- Внешнеторговое регулирование
- Тарифные методы регулирования, или тарифные ограничения

Административные методы регулирования, или нетарифные ограничения

Импортная пошлина

Таможенный тариф

Ставка тарифа

Минимальная и максимальная ставки тарифа

Режим наибольшего благоприятствования

Антидемпинговая пошлина

Компенсационная пошлина

Специфическая пошлина

Адвалорная пошлина

Номинальный и эффективный уровни защиты

Производственные потери

Потребительские потери

Оптимальный тариф

Импортная квота

Квотная рента

Лицензирование

Добровольное экспортное ограничение

Условие использования местных компонентов

Государственные закупки

Внутренние налоги

Субсидии производителям товаров, конкурирующих с импортом

Антидемпинговые расследования

Технические барьеры

Экспортная квота

Экспортная пошлина

Экспортная субсидия

Экспортный кредит

Региональные объединения

Международные картели

Торговое эмбарго

Вопросы для закрепления материала

- 1.] Какие виды инструментов регулирования экспорта и импорта применяются государствами в практике внешнеторгового регулирования?
- 2.] Опишите импортный тариф и его виды.
- 3.] Покажите, какие последствия вызывает применение импортного тарифа страной с малой экономикой.
- 4.] В чем состоит отличие оптимального тарифа и кто его вводит?
- 5.] В чем суть применения импортной квоты и каковы последствия ее применения?
- 6.] Опишите особенности применения ДЭО и его последствия.
 7. Назовите другие методы ограничения импорта.
В чем экономический смысл экспортного тарифа и экспортной квоты?
 9. Опишите субсидирование экспорта и его последствия.
- 10.] Каковы последствия согласованного применения инструментов внешнеторгового регулирования в рамках региональных интеграционных группировок, при создании картелей и введении торгового эмбарго?

Задания

1. Поставки обуви из-за рубежа производятся по мировой цене 60 долл. за пару. Правительство страны-импортера вводит на эту продукцию 10%-ю ввозную пошлину, а также облагает импортной пошлиной в размере 5% поставки кожи, фурнитуры и других материалов, необходимых для отечественного производства обуви. Предположим, что материальные затраты на производство отечественной пары обуви составляют 40 долл. и представлены только указанными выше импортными компонентами.

Рассчитайте эффективный уровень защиты конечной продукции отечественной обувной промышленности. При каких условиях эффективная ставка импортного тарифа больше номинальной?

2. Страна с большой открытой экономикой импортирует парфюмерную продукцию по цене 8 долл. При этом величина ее внутреннего потребления составляет 110 млн шт. в год, а отечественное производство аналогичной продукции — 30 млн. шт. После введения импортного тарифа на парфюмерную продукцию внутренняя цена товара возросла до 8,8 долл., а цена его поставок из-за рубежа упала на 0,2 долл. При этом годовой импорт продукции сократился до 40 млн шт., а внутреннее производство увеличилось до 50 млн шт.

а) Постройте график последствий введения импортного тарифа для внутреннего рынка страны-импортера и с помощью этого графика рассчитайте величину выигрыша (потерь) отечественных потребителей и производителей соответствующей продукции.

б) Какое влияние оказало введение импортного тарифа на парфюмерную продукцию на благосостояние страны? В обоснование ответа приведите расчет.

3. Предположим, комиссия по защитным мерам во внешней торговле России, являющейся в 1990-х гг. крупным потребителем американской пшеницы, рассматривала вопрос о тарифном ограничении ее импорта. Комиссия отклонила предложение ввести ставку тарифа, равную 16% при текущей мировой цене на американскую пшеницу 125 долл. за тонну. Согласно экспертным оценкам, при этом произошло бы сокращение российского спроса на пшеницу, мировая цена на этот продукт упала бы на 4%, а потребность России в импорте снизилась бы до 10 млн т.

Постройте график последствий предложенного тарифного ограничения поставок американского продукта на российском импортном рынке пшеницы. С помощью этого графика рассчитайте:

а) на сколько единиц продукции сократится соответствующий российский импорт, если известно, что после введения 16%-й ставки тарифа величина национальных потерь России может в 4,5 раза превысить ее национальный выигрыш;

б) величину возможных поступлений в российский бюджет от предложенного варианта тарифного ограничения импорта;

в) величину возможных потерь США от рассматриваемого варианта внешнеторгового протекционизма России.

4. На мировом рынке свежее мясо стоит 3,6 долл. за 1 кг. По этой цене производство мяса в России составляет 5 тыс. т, тогда как спрос на него на российском рынке оценивается в 65 тыс. т.

Предположим, что в целях стимулирования отечественного производства правительство России принимает решение квотировать поставки мяса из-за рубежа. По расчетам Министерства экономического развития и торговли, это позволит увеличить внутреннее производство мяса до 20 тыс. т и сократить его импорт до 40 тыс. т.

а) Постройте график последствий квотирования импорта на российском внутреннем рынке соответствующего продукта.

б) С помощью этого графика определите цену внутреннего продукта после введения импортной квоты, если известно, что величина квотной ренты составит, по оценкам, 72 млн долл.

в) Рассчитайте величину потерь для благосостояния России в результате введения импортной квоты.

5. В течение 2002 г. Россия ограничивала импорт лососевых рыб из Норвегии величиной 12 тыс. т, что привело к росту цены на этот продукт на внутреннем рынке на 60%. Квотирование импорта позволило российскому рыболовецкому флоту увеличить улов лосося до 28 тыс. т. Отмена квоты привела к следующим последствиям по итогам года: доходы российских фирм-импортеров сократились на 180 тыс. у.е.; потребительский выигрыш составил 780 тыс. у.е.; внутренняя цена на лосось вновь опустилась до мирового уровня, равного 25 у.е. за тонну.

С помощью графика определите объем внутреннего потребления продукта (в натуральном выражении) после отмены импортной квоты.

6. Предположим, что чилийские фирмы — производители холодильных установок оказывают давление *на национальные* внешнеторговые органы, с тем чтобы на внутреннем рынке Чили были введены ограничения на импорт аналогичной продукции из Аргентины, при котором цена соответствующей продукции на чилийском рынке составляет 500 чилийских песо. Чилийские производители считают, что с учетом их издержек производства цена холодильных установок на отечественном рынке должна быть не 500, а 590 песо.

Чилийские внешнеторговые органы имеют в своем распоряжении три альтернативных варианта торговой политики по отношению к закупкам холодильных установок аргентинского производства:

- 1) свободная торговля;
- 2) введение специфического импортного тарифа на аргентинские холодильные установки;

3) добровольные экспортные ограничения (ДЭО) со стороны аргентинских товаропроизводителей.

В таблице представлены возможные последствия реализации представленных выше вариантов внешнеторговой политики:

	<i>В условиях свободной торговли</i>	<i>При тарифе 95песо</i>	<i>В условиях ДЭО</i>
Внутренняя цена на рынке Чили (песо)	500	590	590
Мировая цена (песо)	500	495	495
Объем годового импорта (тыс. единиц)	25	20	20

а) Постройте график импортного рынка Чили и с его помощью рассчитайте величины:

- национального выигрыша (потерь) Чили от введения импортной пошлины на аргентинские холодильные установки по отношению к ситуации свободной торговли этой продукцией;
- национального выигрыша (потерь) Чили от согласия аргентинских поставщиков на ДЭО по отношению к ситуации свободной торговли.

б) Что предпочтительнее для Чили: введение импортного тарифа на холодильные установки или ДЭО их аргентинских поставщиков?

в) Что предпочтительнее для мировой экономики: таможенно-тарифные ограничения на холодильные установки в Чили или ДЭО аргентинских производителей аналогичной продукции? В обоснование ответа приведите расчет.

7. Министерство внешней торговли Бразилии рассматривает возможность полной либерализации отечественного рынка транспортных средств в условиях углубления интеграционных процессов в рамках МЕРКОСУР. В его распоряжении имеется следующая информация о состоянии внутреннего рынка мотоциклов:

	<i>Текущее положение при 5%-й ставке импортного тарифа</i>	<i>Предполагаемое положение без тарифа</i>
Мировая цена мотоцикла с доставкой в Сан-Паулу (крузейро)	2000	2050
Импортная пошлина (крузейро)	100	0
Внутренняя цена мотоцикла в Бразилии (крузейро)	2100	2050

Число мотоциклов, реализуемых торговой сетью Бразилии за год (тыс. шт.)	100	105
Число мотоциклов, производимых в Бразилии за год (тыс. шт.)	40	35
Число мотоциклов, импортируемых Бразилией за год (тыс. шт.)	60	70

а) Постройте график внутреннего рынка мотоциклов Бразилии и с его помощью рассчитайте:

- чистый выигрыш (потери) бразильских потребителей мотоциклов от предполагаемой отмены импортной пошлины;
- чистый выигрыш (потери) бразильских производителей мотоциклов от отмены пошлины;
- возможные изменения в доходах госбюджета Бразилии в результате либерализации внешней торговли транспортными средствами.

б) Какое влияние оказывает действующая ставка ввозной пошлины на мотоциклы на благосостояние Бразилии? В обоснование ответа приведите расчет.

8. На рынке сахара-сырца США действует импортная пошлина в размере 0,03 долл. за фунт. Однако американские производители сахара требуют от правительства ужесточения мер торгового протекционизма. Под давлением отечественных производителей администрация США принимает решение о количественном ограничении зарубежных поставок сахара на американский внутренний рынок и распределяет импортную квоту между поставщиками из 24 зарубежных стран, подписав с ними соглашение о добровольном ограничении экспорта сахара.

В распоряжении Федеральной комиссии по торговле США имеются следующие расчеты:

	<i>В условиях свободной торговли</i>	<i>С импортной пошлиной</i>	<i>С пошлиной и ДЭО</i>
Мировая цена (долл за фунт)	0,15	0,15	0,15
Внутренняя цена в США (долл. за фунт)		0,18	0,22
Потребление в США (млрд фунтов)	19	18,8	18
Производство в США (млрд фунтов)	6	7	12
Импорт (млрд фунтов)	13	11,8	6

а) Постройте график последствий от введения импортной пошлины и поставок продукции на условиях ДЭО для отечественного рынка сахара США.

б) С помощью этого графика определите:

- выигрыш (потери) американских производителей сахара от введения импортной пошлины и ДЭО зарубежных поставщиков по отношению к ситуации свободной торговли;
- обусловленный этими же мерами выигрыш (потери) американских потребителей по отношению к ситуации свободной торговли;
- воздействие скомбинированных мер внешнеторгового протекционизма США на благосостояние этой страны;
- величину потерь мирового хозяйства.

9. Предположим, правительственные органы некоторой страны с малой открытой экономикой рассматривают два варианта защиты национальных производителей продукта X , конкурирующего с импортным аналогом. В распоряжении правительства имеется следующая информация:

	<i>В условиях свободной торговли</i>	<i>Последствия предоставления государственной субсидии производителям в размере одной условной денежной единицы</i>	<i>Последствия введения 20%-й ставки ввозной пошлины на импортный аналог продукта X</i>
Мировая цена (в условных денежных единицах)	5	5	5
Внутреннее производство (в условных количественных единицах в год)	65	70	70
Импорт (в условных количественных единицах в год)	40	35	32

Используя данные таблицы и полагая, что механизм субсидирования производителей продукта X предусматривает определение его базовой цены на уровне мировой, постройте графики последствий предоставления субсидии производителям этого продукта и введения на его аналог ввозимой пошлины. С помощью этих графиков рассчитайте:

а) последствия для госбюжета страны в случае для каждого из представленных вариантов протекционизма;

б) что выгоднее отечественным потребителям продукта X : субсидирование его отечественного производства или введение тарифной защиты национальных производителей;

в) какой из представленных вариантов протекционизма выгоднее с точки зрения минимизации сопутствующих каждому из них национальных потерь.

10. В 1992 г. Россия подписала с Белоруссией договор о создании зоны свободной торговли. Предположим, до ее создания Россия ввозила 4 млн шт. продукта X из Польши по цене 220 долл., взимая сверх указанной цены 25%-ю импортную пошлину. Цена аналогичного продукта белорусского производства составляла 235 долл., а российского — 275 долл., что ниже внутреннего равновесного уровня.

а) Постройте график российского внутреннего рынка продукта X .

б) С помощью этого графика рассчитайте величину потерь, которые сопровождали переориентацию внешней торговли России с Польши на Белоруссию после создания между соответствующими государствами зоны свободной торговли.

в) Рассчитайте, на какую величину должен был увеличиться годовой объем российского импорта продукта X из Белоруссии, чтобы компенсировать потери России, вызванные этой переориентацией?

Глава 7

ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП СТРАН

Рассмотрев инструменты торговой политики и убедившись в том, что использование мер ограничения торговли связано, с одной стороны, с потерями для определенных участников торговли и общества в целом, а с другой — выгодно другим участникам, мы можем перейти к анализу самой торговой политики. И первое, что мы должны сделать исходя из предшествующего анализа, — это признать, что торговая политика отражает конфликт интересов, как частных между собой, так и частных с общественными. При этом нередко частный интерес выдается за общественный. Заметим также, что разные стороны в конфликте интересов выступают с различной степенью активности в отстаивании своих интересов. Известно, например, что сторонники и лоббисты интересов производителей выступают более активно, они более организованы, более изобретательны и это объясняется тем, что цена вопроса, например введения импортной пошлины, для них оказывается более весомой, чем для потребителей, которые хотя и более многочисленны, но разрозненный размер ущерба от той же пошлины для каждого из них подчас менее ощутим.

Покажем это на примере пошлины на чай.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Таможенно-чайная история из экономической жизни России

Россия — один из крупнейших мировых импортеров чая. В 1990 г. Советский Союз ввез 239 тыс. т чая и опередил по этому показателю даже Великобританию. После распада СССР импорт чая снизился. Российское правительство прекратило закупки чая, и образовался своеобразный вакуум. Спрос на чай в стране,

где его потребляют 95% населения, не мог остаться без внимания частных предпринимателей. Возникли многочисленные компании, представители которых заволокли страны-производители с целью сыграть на этом спросе. Скупалось даже то, что чаем, строго говоря, можно было назвать с большой натяжкой. Первая половина 1990-х гг. была периодом перебоев со снабжением российского рынка чая и многочисленных нареканий на качество предлагаемого напитка. Ситуация стабилизировалась к 1995 г. Российская Федерация ввезла 135 тыс. т чая (32 тыс. т — в другие страны СНГ) и вышла на третье место по импорту, пропустив вперед Великобританию (180 тыс. т) и Пакистан (140 тыс. т) (Финансовые известия. 1997, 8 мая). Таким образом, позиции крупнейшего, системообразующего игрока мирового рынка чая в целом были восстановлены.

Чай продается на мировом рынке в двух основных видах: фасованным и нефасованным. В первом случае чай пересекает границу упакованным и готовым к продаже, во втором — он импортируется в крупной таре (более 3 кг) и сначала поступает на отечественные чаеразвесочные фабрики.

Значительную часть чая (80-85%) поставляют на рынок фирмы, импортирующие из-за границы готовый фасованный чай. Таких фирм больше тысячи. Часть из них (около 60) объединена в Чайную ассоциацию России. Среди наиболее крупных «Май», «Орими Трэйд», «Гранд», «Дилмах» (Шри-Ланка). Остальной чай, который поступает в потребление россиян, обеспечивают отечественные чаеразвесочные фабрики, работающие на импортном сырье (краснодарский чай покрывает лишь 0,5% потребностей). Их девять, три из них — Московская, Рязанская и Иркутская — производят 80% «отечественного» чая и принадлежат торговому дому «Никитин» (Известия, 1997, 24 октября).

Мировая практика показывает, что расфасовка чая обычно осуществляется там, где чай производится, тем более, что происходит это в странах с относительно недорогой рабочей силой и богатыми историческими традициями выращивания, сбора, производства, сортировки, фасовки, упаковки и потребления этого напитка. Ведущие фабрики по производству чая выстраивают системы строжайшего контроля качества на производстве, не допускают смешения и пересортицы, чего на отечественных фабриках пока не наблюдается. И что немаловажно, расфасовка чая на территории страны произрастания является экономически более выгодной, что не может не отражаться на итоговой цене (В России затраты на расфасовку и упаковку чая в 7,5 раза выше, чем аналогичные затраты в других странах — Финансовые известия. 1997, 29 мая).

В этой ситуации с 1 июня 1997 г. в России увеличилась таможенная пошлина на фасованный чай с 10 до 20%. При этом таможенные пошлины на нефасованное чайное сырье остались на прежнем уровне в 5%.

Аргументы в пользу принятия данного решения правительства были следующими:

- создание «равных условий для отечественных производителей и импортеров фасованного чая» и добросовестной конкуренции;
- решение проблемы недогрузки отечественных чаеразвесочных мощностей, которые в 1990 г. обрабатывали 80,5 тыс. т чайного сырья, а в 1996 г. — лишь 20 тыс. т, и сохранение соответствующих рабочих мест;
- снижение удельной себестоимости расфасовки отечественного чая за счет устранения льготного режима для импортеров фасованного чая;
- потеря 50 млн долл. дохода от фасовки и упаковки «сырого» чая, которые достаются зарубежным производителям фасованного чая;
- ограничение ввоза некачественной продукции, заполнившей около трети отечественного рынка, и устранение с рынка «немарочных» сортов чая;
- пополнение бюджета за счет дополнительных таможенных платежей.

По прогнозам сторонников введения вышеуказанных мер, не следовало ожидать существенного сокращения импорта чая известных торговых марок («Пиквик», «Липтон», «Дилмах», «Майский чай» и др.), так как эластичность спроса в среднем ценовом сегменте рынка в отличие от сегментов, потребляющих низкосортный чай, невелика (Финансовые известия. 1997, 29 мая).

Однако вопреки этим прогнозам повышение цен состоялось и составило в среднем 10–20% по оптовым показателям. А в рознице, где обычно наблюдается определенное естественное отставание в реакции цен от оптовых показателей, к концу года прогнозировалось их увеличение на 30–35% (Финансовые известия. 1997, 17 июня).

С явным опозданием представители фирм - импортеров фасованного чая выдвинули свои контраргументы:

- чай фасуется там, где выращивается, не потому, что импортеры не хотят создавать рабочие места на родине, и уж тем более не потому, что хотят накручивать цены, а потому, что в Индии, Шри-Ланке и других странах - производителях чая себестоимость упаковочных работ как минимум в два раза ниже;

- установленное в этих странах упаковочное оборудование на порядок превышает технологически устаревшее отечественное, что существенно влияет на товарный вид продукта, его качественные характеристики;

- качество неминуемо пострадает именно потому, что поставки байхового чая (рассыпного со скрученными листочками) облагаются более низким налогом, чем фасованного. При транспортировке байхового чая он ломается, крошится, пропитывается трюмными запахами, дымом, другими атмосферными загрязнителями. А самое главное — чай теряет высоколетучие эфирные масла, которые определяют основные качественные характеристики чая. Именно в фасованном виде ввозят основную массу закупаемого ими чая ведущие британские, голландские, немецкие фирмы-импортеры;

- от введенных ограничений пострадают в первую очередь не потребители элитных сортов и марок чая, а как раз те, кто предпочитает доступные по цене сорта.

Введенные ограничения были дополнены повышением нижнего предела таможенной пошлины с 0,1 до 0,4 ЭКЮ за килограмм ввозимого чая, что должно было, по замыслу сторонников вводимых ограничений, закрыть рынок для низкосортного чая, но, по мнению их оппонентов, неизбежно привело бы к росту цен на недорогой чай, как минимум, на треть.

Увеличение пошлины не могло не привести и к последствиям иного рода — реакции стран-производителей. Так, повышение чайных пошлин способно привести к сбоям во вполне отлаженном механизме погашения государственного долга Индии. А ведь более половины российского импорта чая — это индийский чай. Серьезную озабоченность высказывали и представители второго по величине поставщика — Шри-Ланки, откуда Россия ввозит около 40 тыс. т чая в год, а это 17% всего чайного экспорта этой страны. Из 40 тыс. т только 1–2 тыс. т — байховый чай (Финансовые известия. 1998, 4 июня).

Год чайной торговли России в новых условиях привел к достаточно очевидным последствиям. Введенные ограничения не смогли остановить спада отечественного производства и привели к значительному сокращению потребления чая в России. На фоне этого произошло значительное увеличение поставок низкосортного контрабандного чая. Государство лишилось нескольких сот миллионов долларов, которые поступали в казну в виде налогов. Удельные таможенные платежи достигли уровня 38–40%. По данным Госкомстата, продажа чая сократилась за год в 1,3 раза, но увеличилось потребление алкоголя и напитков, синтезированных из искусственных компонентов. Потребление чая снизилось

до уровня 95 тыс. т — самого низкого уровня за последние 20 лет. Таможенные платежи сократились на 8 млн долл. по сравнению с предыдущим годом и были меньше прогнозируемых на 15—20 млн долл. По сравнению с 377 млн долл., полученными казной в рекордном 1996 г., потери составили более 20%, так как в 1997 г. поступления составили лишь 290 млн долл. В других странах СНГ при этом пошлины остались на прежнем уровне, что практически неизбежно означало взрыв контрабанды чая в Россию. По оценкам специалистов, только за 1997 г. в Россию ввезли 20-30 тыс. т «нелегального» чая, а в перспективе 40% общего импорта чая ушло в «тень». С учетом производства и ввоза суррогатов чайный бизнес как минимум на четверть стал теневым. Не помогли ограничения и основному получателю выгод — отечественным чаеразвесочным фабрикам. Производство чая снизилось на 2,8 тыс. т и составило лишь 86% от уровня 1996 г. (Финансовые известия. 1998, 4 июня).

Таким образом, при анализе последствий решения об ограничении импорта какого-либо товара важен правильный учет и общественного интереса. Если он, например, сводится к фискальным мотивам, то налицо, как правило, избыточно защищенный интерес производителя и краткосрочный общественный интерес в ущерб потребителю и долгосрочным интересам общества. Из жизни российского общества к такого рода примерам можно отнести практику защиты автопрома, которая, при всей сложности вопроса, не может не наводить в конечном счете на мысль, что автомобильный рынок страны защищен от современных иномарок в интересах производителей иномарок 40-летней давности и их модификаций. О степени влияния лоббистов можно судить по тому факту, что высшее должностное лицо ВАЗа некоторое время фактически было в ранге вице-премьера правительства страны.

Можно сказать, что торговая политика любой страны, устанавливая общие принципы ведения внешней торговли, в то же время есть непрерывный процесс принятия и исполнения решений о защите или компромиссном балансе интересов различных групп населения, оказывающих влияние на благосостояние этих групп и страны в целом. Каждое решение определяет меры по внешнеторговому регулированию и аргументы для обоснования этих мер. Меры есть фактически рассмотренные в предыдущей главе инструменты внешнеторгового регулирования, а аргументы по их использованию являются предметом данной главы.

Если инструменты и последствия их применения являются областью экономического анализа и могут быть измерены с позиций экономической эффективности, то аргументы не всегда являются экономическими. Они могут иметь под собой псевдоили ошибочные экономические основания или вообще их не иметь. Однако прежде чем перейти к изложению этих обоснований, остановимся на аргументах за свободную торговлю, отрицающих протекционизм.

7.1. АРГУМЕНТЫ ЗА СВОБОДНУЮ ТОРГОВЛЮ

Аргументы за свободную торговлю, или аргументы против протекционизма, относительно несложны и не требуют специальной разработки, так как из самой логики изложения предшествующих глав вытекает, что международная торговля, снимая ограничения рынка и давая дополнительный импульс развитию его конкурентных начал, содействует росту благосостояния. Рост торговли на протяжении веков обгоняет рост производства, и это стало постоянным фактором его развития. Но поскольку сторонники протекционизма не склонны видеть и принимать в расчет при отстаивании своих интересов общее благотворное влияние международной торговли на благосостояние, аргументы против протекционистских мер должны все же быть четко сформулированы. К таким аргументам относятся следующие.

- **Отрицательное воздействие протекционизма (замедление или сокращение роста) на благосостояние.** На примере тарифа видно, что эта протекционистская мера ведет к образованию потерь (вспомним область $b + d$ нарис. 6.1) для малой страны, не компенсируемых чьим-либо выигрышем, следовательно, сокращению либо появлению упущенных возможностей роста благосостояния. Для большой страны эти потери могут быть компенсированы улучшением ее условий торговли за счет других стран, но в целом и в этом случае происходит снижение объема международной торговли и отрицательное воздействие на мировую экономику. Эти потери, как известно, проистекают от искажения и производства, и потребления. Если при оценке потерь от искажения производства как-то можно учитывать компенсирующее положительное воздействие тарифа на рост объема национального производства, то для оценки потерь от искажения потребления таких «извиняющих» оговорок нет. Есть безусловное и чистое снижение

благополучия. Слабым оправданием является и увеличение доходов государства, появление области c , ибо это увеличение означает рост налогового бремени на потребителей, уровня цен и стоимости жизни. Аналогичные последствия для благополучия имеют и другие меры протекционизма.

Отрицательное воздействие на занятость. На первый взгляд тариф увеличивает занятость за счет расширения производства замещающих импорт национальных товаров, производимых с более высоким уровнем предельных издержек. Но ограничение импорта ведет к сокращению экспортного потенциала (неэффективное размещение ресурсов) и занятости в экспортном секторе. Поскольку экспортное производство чаще всего динамичнее и производительнее конкурирующего с импортом, то угнетающее воздействие на общую занятость мер ограничения импорта перекрывает незначительный ее рост в импортозамещающих отраслях.

Ухудшение платежного баланса. В случае ограничения собственного экспорта оно неизбежно, но может происходить и в случае ограничения импорта. Импортные пошлины и квоты, сокращая импорт, подрывают тем самым экспорт стран-партнеров, их экспортные доходы и покупательную способность их экспорта. Это означает снижение спроса на отечественные экспортные товары и вполне возможное свертывание их производства. Первоначальное улучшение платежного баланса за счет сокращения импорта будет временным и затем последует его ухудшение вследствие сокращения экспортной выручки. Даже если этого не случится по каким-либо причинам, например из-за низкой эластичности спроса на товары отечественного экспорта в краткосрочном плане, косвенный подрыв экспорта может произойти вследствие вероятного в таких случаях неизбежного повышения обменного курса национальной валюты, стимулирующего импорт и затрудняющего экспорт.

Подрыв сотрудничества и риск возникновения торговой войны. Любое решение о введении ограничений торговли, принятое какой-либо страной в одностороннем порядке, вызывает ответные действия со стороны торговых партнеров, направленные на ущемление экспорта иницирующей стороны. Если эти ответные действия инициатором ограничений признаются неадекватными, может последовать цепная реакция взаимных ограничений, которые могут принять масштабы торговой войны с тяжелыми последствиями для конфликтующих сторон. История знает немало примеров торговых войн,

серьезно осложнивших межгосударственные отношения и причинивших большой урон торговому сотрудничеству и мировой экономике. Рано или поздно такие ситуации устраняются путем торговых переговоров, но легче их предотвращать, чем устранять их тяжелые последствия.

Поэтому при принятии решения о применении той или иной ограничительной протекционистской меры нужно принимать во внимание не только внутренние эффекты или последствия, описанные в предыдущей главе при анализе инструментария внешнеторгового **регулирования**, но и внешние эффекты, или последствия, т.е. эффекты воздействия ваших мер на другие страны. Эта сторона дела иногда недостаточно учитывается при подготовке внешнеторговых акций. Однако нельзя не учитывать, что ваш импорт является одновременно экспортом вашего торгового партнера и всякое воздействие на импорт повлечет за собой не только эффект перераспределения дохода внутри страны, но и внутри страны-партнера, примерно сопоставимый с тем, как если бы он ввел ограничение на свой собственный экспорт в виде квоты или тарифа.

Идею взаимозависимости стран при проведении торговой политики иллюстрирует следующая матрица (рис. 7.1). Матрица

		Заграница	
		Свободная торговля	Протекционизм
Отечество	Свободная торговля	200	250
	Протекционизм	100	80
		Свободная торговля	Протекционизм
		250	80

Рис. 7.1. Матрица взаимных выгод и ущерба в торговле двух стран

показывает, что в левой верхней ячейке обе страны придерживаются принципа свободной торговли и имеют выгоду в 200 ед. каждая. При ограничении торговли Отечеством (нижний левый квадрат) или Заграницей (верхний правый квадрат) ограничивающая страна максимизирует выгоду до 250 ед., увеличив ее на 50 ед. за счет партнера, который теряет больше — 100 ед. Когда страны взаимно ограничивают друг друга, их выгода сокращается у каждого до 80 ед. Обоюдные потери обеих стран в последнем случае показывают цену решения о свертывании торговых отношений одной страной и ответных аналогичных действий другой страны.

Таким образом, свободная торговля приносит ее участникам определенные преимущества, которые подчас не поддаются количественной оценке и которые при отступлении от нее в любом случае превышают размер потерь, подсчитываемых при введении тех или иных ограничений как внутренние потери и урон благосостоянию страны, вводящей эти ограничения. Это соображение лежит в основе деятельности ВТО, направленной на неуклонное снижение барьеров в мировой торговле и добившейся заметных успехов в этом деле. Тем не менее сегодня ни одна страна в мире, даже если она в целом придерживается принципов свободной торговли, не может заявить, что она свободна от протекционистских мер. Более того, в периоды ухудшения экономической конъюнктуры, связанные с циклическими колебаниями экономики развитых стран, торговые барьеры могут усиливаться. По этой причине должны быть также изучены аргументы в пользу отступлений от принципов свободной торговли.

7.2. АРГУМЕНТЫ В ПОЛЬЗУ ПРОТЕКЦИОНИЗМА

Аргументы в пользу протекционистских мер более многообразны, и набор этих мер для каждой их использующей страны весьма специфичен, придавая своеобразие не только торговой, но и экономической политике в целом.

- *Аргумент защиты и стимулирования отечественного производства* является наиболее употребимым. Ограничение импорта в соответствии с представлениями сторонников этого аргумента просто необходимо для поддержания отечественных предприятий и занятого в них населения. Отказ от защиты, по их мнению, это путь к вытеснению местных товаров, росту безработицы, сокращению доходов бюджета и увеличению нагрузки на него по выплате пособий по безработице,

к росту социальной напряженности и прочим негативным последствиям. В России стелания на эту тему в последние годы, особенно в связи с проблемой присоединения к ВТО, приобрели весьма широкий размах, перейдя все разумные пределы. Сторонники этого аргумента совершенно не принимают во внимание, что защита неэффективного производства, неспособного даже на национальном рынке конкурировать с импортом, консервирует и дальше сложившееся положение вещей и в дальнейшем еще больше обострит проблему. Пример такого положения опять же дает российский автопром, продукция которого после многих лет защиты оказалась к началу 2003 г. неконкурентоспособной в сравнении с уже подержанными иномарками, отработавшими свой ресурс и фактически подлежащими утилизации.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Противоречивые итоги защиты автопрома в России

В начале 2003 г., спустя 3 месяца с момента введения повышенных тарифов на подержанные иномарки в возрасте свыше 7 лет вопреки ожиданиям российские заводы сократили производство или даже простаивали из-за перепроизводства. Правительственное постановление об отсечении импортных «старушек», принятое под давлением отечественного автомобильного лобби, привело к неожиданному результату. Выстраивание шкалы платежей традиционно основывалось на принципе идентичности цен новой отечественной машины и прошедшей таможенную «очистку» 5–7-летней иномарки «гольф»-класса. До лета 2002 г. расчеты себя оправдывали, однако к осени ценовые параметры существенно изменились. Так, если в мае 2002 г. ВАЗ-21102 стоил в московских салонах порядка 5300 долл., то в сентябре — уже 5800 долл.; ГАЗ-3110 соответственно 4500 и 4800 долл. Рост цен на эти 300–500 долл. оказался критическим для нашего рынка. На складских площадках скопилось около 50 тыс. нереализованных машин. Работа автомобильного завода ВАЗ, позднее выпуск на ГАЗе были приостановлены. На фоне общего роста продаж автомобилей, на волне ажиотажа в ожидании новых пошлин, только в июне–сентябре 2002 г. в Россию, по разным оценкам, было ввезено от 250 до 400 тыс. подержанных иномарок.

Следующим шагом было повышение (формально выравнивание условий приобретения физическими и юридическими лицами) размера тарифа в 1,3–1,5 раза на иномарки в возрасте от

3 до 7 лет. Более предпочтительными отечественные авто и после этого не стали. Наконец, с 1 января 2004 г. повышены в среднем на $\frac{1}{3}$ (составив не менее 48% стоимости) базовые ставки пошлин и на новые автомобили зарубежного производства. Основания под эту позицию подводятся традиционные: следует защитить отечественный автопром и привлечь западных инвесторов к созданию в России современных автосборочных производств. Однако мировой опыт показывает, что создание с помощью иностранных инвесторов «тарифных заводов» оборачивается образованием «тепличных условий» теперь уже для этих инвесторов, вполне способных к выпуску менее качественной и более дорогой продукции, если отсутствие конкуренции позволяет делать это. Стоит ли и дальше защищать неэффективное производство и доводить защиту до абсурда?

При анализе аргумента защиты отечественного производства важно также принимать в расчет и то обстоятельство, что тарифы на импорт, искусственно поддерживая неэффективные конкурирующие с импортом отрасли, косвенно подрывают и экспорт вследствие сокращения спроса на него со стороны стран, импорт товаров из которых усердно ограничивается. Выгода за счет других стран от защиты своего малоэффективного производства недолговечна и неустойчива, развращающе действует на производителей и при защите всего и вся оборачивается стратегическим проигрышем — неэффективностью национальной экономики.

Дилемма в этом случае заключается не в противопоставлении «мы — они», а в выборе между эффективностью экономики, благосостоянием нации в целом и защитой интересов отдельных ее малоэффективных секторов. Впрочем, некоторые из секторов, например авиапром, сохранили достаточно высокий потенциал и поэтому могут получить поддержку государства, но не обязательно лишь в виде протекционистской защиты, а с использованием и других методов, в частности субсидий производителям. Хотя субсидия как средство поддержки национальных производителей тоже требует затрат и связана с появлением потерь, однако потери в этом случае гораздо меньше, отставание отрасли не увековечивается и, как показывает, в частности, европейский опыт субсидирования самолетостроения, в обозримые сроки преодолевается. В целом аргумент тотальной защиты всего национального производства от иностранного с помощью протекционистских мер сегодня в мире мало популярен, и даже российский менталитет, деформирован-

ный многолетним изоляционизмом, избавляется от таких представлений довольно быстро.

- **Аргумент защиты молодых отраслей** — это более живучая разновидность предыдущего аргумента. В гл. 4, посвященной анализу экономии на масштабах, отмечалось, что потенциально конкурентное производство иногда сталкивается с проблемой относительно высокого стартового уровня издержек (рис. 4.6). В таких случаях появляется соблазн прибегнуть к аргументу защиты зарождающейся отрасли, имея в виду, что под временной защитой импортного тарифа молодая отрасль сможет понизить издержки массового производства и укрепить свои конкурентные позиции. По мере роста эффективности тарифная защита, утверждают сторонники этого аргумента, может ослабевать и со временем в ней не только не будет необходимости, но и сама она станет производить товары на конкурентоспособный экспортный рынок. Этот аргумент особенно привлекателен для развивающихся стран, пытающихся проводить свою промышленную политику, и на первый взгляд достаточно логичен.

Однако и этот аргумент подвергается серьезной критике. По той причине, что не существует способа определения отрасли, которая действительно проявит в будущем свои сравнительные преимущества или станет способной генерировать экономию масштаба. Существует много примеров того, что страны в расчете на это поддерживали какие-то одни отрасли, а преимущества сложились совершенно в других. Другая причина критического отношения к этому аргументу состоит в том, что не существует способа определить, когда выбранная отрасль достигает стадии зрелости, допускающей ослабления или снятия защиты. Обычно парниковые условия становятся привычными и отрасль не способна выйти из «детского возраста» (*infant industry*), так как стимулов к повышению эффективности не приобретает. Наконец, как и в случае более общего аргумента защиты национальных производителей, молодые отрасли также могут получить более эффективную и прямую поддержку государства, не связанную с искажением производства и потребления, в виде субсидий или налоговых льгот. Даже если учесть, что пошлина дает поступления в бюджет, а субсидии или льготы связаны с бюджетными расходами, прямая поддержка действительно временна и имеет гораздо менее выраженный развращающий эффект. Таким образом, при некоторой привлекательности аргу-

мент защиты молодых отраслей так же не убедителен, как и аргумент просто защиты.

- **Аргумент улучшения условий торговли** — еще один аргумент в пользу применения мер торгового регулирования. Расчет при этом делается на увеличение покупательной способности экспорта, т.е. на увеличение стоимости импорта за ту же величину экспортных доходов. Теоретически это возможно в случае экспортного или импортного тарифа в его оптимальном варианте, когда, как это указывалось в предыдущей главе, соответственно либо иностранные покупатели вашего экспортного товара, либо иностранные поставщики вашего импорта оплатят часть тарифа в пользу вашего бюджета. Однако, как уже отмечалось, большинство стран такой тариф применить не могут в силу малой экономики, а страны с большой экономикой, как правило, избегают это делать из-за опасений вызвать ответные меры. По этой причине данный аргумент носит, скорее, гипотетический характер.
- **Аргумент дефектов рыночного регулирования.** Сторонники протекционистских мер, как уже говорилось, весьма изобретательны и нередко предлагают меры защиты с целью компенсировать с их помощью так называемые провалы рынка, проявляющиеся в несовершенстве рынка и рыночного регулирования. Несовершенство рынка труда может, например, породить идею квотирования или тарифного ограничения импорта изделий, производителям отечественных аналогов которых грозит безработица, вполне реальная, скажем, в случае их концентрации на градообразующих предприятиях. Точно так же несовершенство рынка капиталов может привести к соблазну использовать рычаги внешнеторгового регулирования для защиты прав собственности, для защиты права предприятия получить доход от внешнего позитивного эффекта применения им новой технологии (или, наоборот, для защиты от отрицательных внешних эффектов, возникающих, например, от загрязнения окружающей среды), для защиты общественных выгод и т.д. Здесь мы имеем дело с ситуацией, когда недостаток или невозможность провести какие-то меры экономической политики для решения задачи внутреннего регулирования заменяются привычными и более простыми на первый взгляд мерами внешнеторгового регулирования.

В такой ситуации оказываются чаще всего правительства развивающихся стран и в этих случаях использование рычагов внешнеторгового регулирования лучше, чем ничего, однако экономи-

ческий эффект их применения весьма сомнителен. Выгоды от применения таких мер чаще всего не превышают издержек по их применению, хотя издержки, как правило, неочевидны и поэтому не берутся в расчет. Более эффективным было бы использование мер, направленных на то, чтобы воздействовать непосредственно на проблему, поискать меры, лежащие, если так можно сказать, ближе к источнику ее возникновения. Например, можно выделить субсидию для переобучения и адаптации людей, оказавшихся перед угрозой потери работы вследствие притока импорта. Но размеры субсидии, как и трудности ее получения, легко просчитываются, а издержки в виде потерь от введения тарифа или квоты, гораздо более значительные, не только не явны, но еще и маскируются аргументом дополнительного дохода в бюджет.

Здесь мы имеем дело с типичным случаем, который описывается концепцией «**второго лучшего**», объясняющей ситуации применения рычагов внешнеторгового регулирования для компенсации несовершенства внутреннего функционирования экономики. Любое несовершенство такого рода является следствием того или иного дефекта рыночного регулирования. Дефект рынка — реальный аргумент в арсенале сторонников протекционизма, но к внешней торговле он имеет весьма косвенное отношение. Использование этого аргумента лишь прикрывает подмену трудноосуществимых мер экономической политики другими — по видимости легче достигаемыми, но и менее эффективными — мерами внешнеторгового регулирования. Как и в любом другом деле, универсальность инструмента не есть повод для его использования не по назначению.

- *Аргумент увеличения доходов государственного бюджета* — на первый взгляд действительно безотказный аргумент сторонников протекционизма. Многие страны имеют низкую финансовую дисциплину, неразвитую базу налогообложения и слабую налоговую службу. В то же время расходы на социальные нужды, на поддержание внутреннего порядка, оборону и управление часто predetermined. Это заставляет государства таких стран использовать универсальные инструменты внешнеторгового регулирования и для мобилизации в бюджет дополнительных доходов, компенсируя таким образом слабость системы налогообложения. К тому же организовать сбор таможенных платежей легче, чем налогов. Однако **фискальная функция тарифа**, если она доминирует, искажает цели и задачи внешнеторгового регулирования,

которое не может заменить систему налогообложения, так как не обеспечивает полного охвата всех хозяйствующих субъектов и заведомо менее эффективно в сравнении с налогообложением. Практически это частный, но используемый в больших масштабах случай «второго лучшего»: пошлины в качестве орудия фиска лучше, чем ничего, но лишь вынужденная мера. К ней прибегают развивающиеся страны, не располагающие эффективным государством, и страны с переходной экономикой в начальный период зарождения рынка.

Аргумент улучшения торгового баланса. Этот аргумент появился в последние годы скорее как предмет теоретических споров, чем как обоснование практического применения тарифа для сокращения импорта и улучшения таким образом торгового баланса. Аргумент мог бы стать привлекательным для стран с устойчивым дефицитом баланса. Но будучи меркантилистским по своему существу, он не учитывает всех отрицательных последствий для торговых партнеров, которые, столкнувшись с ограничением своего экспорта, ответят взаимным сокращением импорта ваших экспортных товаров для избежания негативных последствий для своей собственной страны, а именно сокращения экспортного потенциала и устранения угрозы стабильности курса национальной валюты, цен и занятости. Устойчивый торговый дефицит — проявление фундаментального макроэкономического дисбаланса, свидетельствующего о том, что страна живет не по средствам. Для решения этой проблемы тариф — слишком легковесное средство, здесь нужны более весомые меры либо по увеличению национального дохода, либо по сокращению расходов, а скорее всего по их комбинированному применению.

Аргумент противостояния недобросовестным приемам торговых партнеров служит обоснованием применения компенсационной пошлины при субсидировании партнером своего экспорта или антидемпинговой пошлины при доказательстве использования им практики демпинга. При всей «праведности» этих мер они представляют собой скорее средство ведения торговых войн, чем надежное средство защиты торговых интересов. Субсидированием экспорта экспортер наказывает прежде всего себя и интересам стран-партнеров не вредит (проигрывают поставщики-конкуренты, выигрывают покупатели), и лучше всего было бы выждать и посмотреть, чем закончится практика предоставления субсидий: улучшением условий импортных поставок или разорительным отступле-

нием субсидирующего свой экспорт партнера. Что касается антидемпинговых пошлин, то сами они и связанные с ними антидемпинговые расследования представляют собой барьер при использовании партнерами своих сравнительных преимуществ. Как и обычная пошлина, они приводят к потерям как своей страны, так и партнера, сопровождаясь при этом серьезным осложнением торговых отношений.

- *Внеэкономические аргументы.* К ним традиционно относятся аргументы защиты безопасности, обороноспособности, престижа, самобытных традиций, культурного наследия и других ценностей. Эти аргументы выдвигают чаще всего лоббисты неконкурентоспособных отраслей, пытающиеся «патриотическими» аргументами замаскировать свои интересы. Сегодня трудно сказать, какие отрасли не имеют отношения к обеспечению безопасности, а невызывающая сомнений необходимость иметь на случай чрезвычайных ситуаций стратегические резервы или мощности — задача более широкого плана, чем внешнеторговый протекционизм, и решаться должна с использованием более широких и эффективных средств, в частности субсидий, активного участия в международной конкуренции по производству средств защиты и т.п.

В обеспечении национальной безопасности ключевое значение имеет эффективность, а эффективность, как мы уже знаем, не совместима с протекционизмом. Что касается традиций, то и здесь лучшим способом их поддержания является не их консервация за протекционистскими заборами, а развитие с целью достижения большей привлекательности в глазах других. Если дело сохранения культурных ценностей оставить протекционистам, стараниями последних они быстро могут превратиться в ценности недоступные. Таким образом, внеэкономические аргументы в пользу протекционизма столь же не бесспорны, что и вышеприведенные экономические.

Итак, существуют аргументы в пользу свободной торговли, ассоциируемые с открытостью национальных экономик, и аргументы в пользу протекционизма. И хотя последние не всегда выдерживают критического взгляда, косвенно подвергая тем самым преимущества свободной торговли, внешнеторговая политика всегда есть комбинация тех и других. Конфигурация соотношения аргументов «за» и «против» свободной торговли постоянно видоизменяется под влиянием самых различных обстоятельств, оставаясь в то же время весьма различной для разных групп стран. Для группы развитых стран, при всем своеобразии

каждой из них, в целом характерна направленность на все более свободный обмен, хотя, когда речь заходит о весьма значимых интересах, они прибегают к решительной протекционистской защите. Общий вектор при этом остается все же неизменным. Поскольку национальное предложение этих стран прочно стало неотъемлемой частью предложения мирового рынка, а спрос удовлетворяется всем мировым рынком, беспрепятственное прохождение товарами национальных границ стало таким же необходимым, как и их внутреннее движение. Рост доли внутриотраслевой международной торговли усилил это переплетение национальных экономик. Свободная торговля стала императивом хозяйственной жизни этой группы стран, и именно им она приносит больше всего и быстрее всего выгоды и преимуществ.

В общем виде это суждение может быть применимо и к группе развивающихся стран. Но имея менее эффективные экономики, они с меньшей эффективностью участвуют и в мировом товарообмене. Отсюда и другая структура их интересов, следовательно, отличная от развитых стран конфигурация аргументов «за» и «против» свободной торговли.

7.3. ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Принадлежность к группе из примерно 130 развивающихся стран определяется более низким в сравнении с развитыми странами показателями подушевого ВВП, более низкой долей городского населения, более высокими темпами роста населения, высокими показателями детской смертности и меньшими сроками средней продолжительности жизни людей. Группа весьма неоднородна и включает в себя, с одной стороны, страны с уровнем подушевого ВВП, приближающимся к среднему уровню развитых стран, а с другой — крайне бедные страны. Поэтому средние показатели уровня развития мало пригодны для выявления и анализа особенностей торговой политики развивающихся стран. Деление с этой целью группы развивающихся стран на более дробные подгруппы по интервалам показателей также не дает возможности выделения специфики торговой политики развивающихся стран.

Между тем за четыре последних десятилетия, когда начался отсчет независимого развития этой группы стран, накоплен такой опыт и произошло столько событий, а также предпринято

столько попыток осмысления этого опыта и этих событий, что они вполне позволяют назвать наиболее существенные особенности в этой области. В ряду этих событий безусловно следует назвать попытку установления в 1970-х гг. Нового международного экономического порядка (НМЭП), когда все развивающиеся страны и сразу по всему кругу вопросов пытались навязать мировому сообществу правила игры, отличающиеся от рыночных правил регулирования экономических отношений. Однако развитые страны отказались пойти на поводу требований установления НМЭП и с приходом к власти в начале 1980-х гг. консервативных сил в ряде развитых стран направили эти требования в русло диалога «Север–Юг», который окончательно завершился в середине 1980-х гг. Одним из позитивных следствий этого диалога является то, что развитые страны стали прислушиваться к проблемам «третьего мира» и более активно анализировать их. То обстоятельство, что в этих странах проживает почти $\frac{3}{4}$ населения мира, при этом около 2 млрд человек находится в условиях абсолютной бедности, лишь подчеркивает важность этих проблем.

Одной из проблем такого рода, определивших особенность внешнеторговой политики развивающихся стран, стала **нестабильность экспортной выручки**. Складываясь у многих стран из доходов от экспорта сырья, она подвергается значительным годовым колебаниям вследствие неустойчивости предложения сырья на экспорт, неустойчивости спроса на него из-за колебаний конъюнктуры мировой экономики и неустойчивости цен. Монокультурный характер экспорта многих развивающихся стран приводит к тому, что мировая конъюнктура влечет для них более тяжелые последствия, чем для развитых стран. При высокой степени открытости экономики, измеряемой отношением стоимости экспорта к ВВП, эти колебания напрямую воздействуют на величину ВВП и бюджета, ставя в уязвимое положение само существование государства. Нестабильность экспортной выручки происходит на фоне долгосрочной тенденции ухудшения условий торговли, т.е. уменьшения ее покупательной способности. Эта тенденция действует вследствие ряда причин, например из-за более низкой эластичности спроса на сырье в сравнении с эластичностью спроса на готовые продукты, более высокой степени конкурентности рынка сырья в сравнении с рынком готовой продукции, нередко олигополистическим, что также ведет к асимметрии цен. К числу других причин можно отнести по-

явление заменителей сырья, широкую практику использования ТНК трансфертных цен и др.

Все это заставляет развивающиеся страны вносить в свою торговую политику меры по стабилизации объемов экспорта, цен и покупательной способности экспортной выручки. К числу таких мер можно отнести попытки создания экспортных картелей; международных буферных запасов сырья; заключение международных соглашений об экспортных квотах; создание фондов, компенсирующих падение объемов экспортной выручки за счет средств, получаемых в годы благоприятной конъюнктуры; мер по диверсификации экспорта, по созданию интеграционных объединений с целью унификации торговой политики и др. Перечисленные меры получили воплощение во многих десятках различных инициатив, предполагавших согласование или прямое подчинение торговой политики этим инициативам, однако последние лишь в редких случаях имели частичный успех из-за разногласий интересов стран-участниц и несовпадения их с интересами развитых стран.

Другой отличительной чертой торговой политики развивающихся стран стало **подчинение ее стратегическим целям экономической политики**. Формирование группы развивающихся стран пришлось на период, когда определяющим признаком и критерием успеха в экономическом развитии было наличие промышленности и само развитие ассоциировалось с его индустриальной стадией. Преодоление отставания в уровнях экономического развития от промышленно развитых стран в общественном сознании ассоциировалось с ускоренной индустриализацией развивающихся стран, и индустриализация логично рассматривалась ими как ключевое звено всей стратегии и долгосрочных планов экономического развития. На индустриализацию возлагалось решение вопросов занятости, повышения технического уровня экономики, изменение ее отраслевой структуры, выгодного включения в мировой торговый обмен и целого ряда других задач.

В начальный период ориентации на промышленное развитие последнее мыслилось как развитие собственного производства широкого круга промышленных изделий для своего рынка. Рынок сбыта для них представлялся существующим, суверенитет гарантировал его защиту, развитые страны представлялись неисчерпаемым источником капитального оборудования. Лишь спустя годы, где-то в первой половине 1960-х гг., пришло понимание того, что выбранный путь индустриализации есть путь импортозамещения, который не столь однозначно простой. Ибо

появились трудности замещения более сложных изделий, очевидной стала узость внутренних рынков, а защита от внешней конкуренции обернулась отсутствием стимулов к эффективности. Возникла и стала популярной идея противоположной — внешней ориентации индустриализации, которая нашла отражение в концепции экспортно-ориентированного развития. На первый взгляд она позволяла преодолевать недостатки импортозамещения, ибо снимала проблему узости рынков сбыта и давала стимулы к повышению эффективности. Но сразу становилось очевидным, что на внешних рынках завоевать позиции трудно из-за конкуренции развитых стран и их протекционистской политики в отношении экспортных товаров развивающихся стран.

В результате большинство стран сохранило импортозамещение как главный вектор экономического развития, разделившись, правда, на две подгруппы по критерию сильной и умеренной ориентации на внутренний рынок, и лишь примерно пятая часть развивающихся стран избрала экспортно-ориентированное развитие, по большей части умеренное. Гонконг, Сингапур, Тайвань и Южная Корея, выбрав путь безусловной экспортной ориентации, стали спустя десятилетие—полтора первым эшелонem новых индустриальных стран. Как бы там ни было, сегодня представляется, что у развивающихся стран было два альтернативных пути индустриального развития с противоположными целями и задачами торговой политики. Экспортная ориентация оказалась более эффективной, но она вряд ли была достижима скольконибудь более значительным числом стран. Импортозамещающая стратегия оказалась менее эффективной, но она позволила, тем не менее, многим странам добиться выполнения целого ряда других задач. Включение в мировой товарообмен для них не закрыто, особенно для стран с умеренной ориентацией на импортозамещение, которая может быть относительно безболезненно переключена на умеренную экспортную ориентацию. С конца 1980-х гг., по мере признания глобализации как феномена мировой экономики, многие развивающиеся страны, взяв курс на либерализацию внешней торговли, объявили о торговых реформах, в том числе о пересмотре важнейших постулатов импортозамещения.

Определенное своеобразие торговой политике развивающихся стран придает характерный для многих из них дуализм экономики. Контраст между современной и традиционной экономикой наблюдается не только при сравнении развитых стран с развивающимися, но и внутри развивающихся стран, где анклавые совре-

менной экономики соседствуют с традиционным окружением. Экономический прирост в этих странах связан не только с преобразованием традиционного хозяйства, но и с появлением островов современных предприятий. Современный сектор экономики отличается более высоким уровнем технического оснащения, более высокими зарплатами и, конечно, большей выработкой на одного работающего, или большей эффективностью. В известном смысле эта ситуация отражает некий «разлом» рынка или свидетельствует о наличии рыночного дефекта. Торговая политика защищает современный сектор, который, как правило, является сектором промышленных предприятий, от конкурирующего импорта, поощряя в то же время импорт ими капитального оборудования и экспорт готовой продукции. Сама торговая политика в сущности становится дуалистичной и непоследовательной. Еще более противоречивой она становится в том случае, когда современные предприятия представлены филиалами ТНК, интересы которых не всегда совпадают с национальными интересами развивающихся стран. Необходимость адаптировать торговую политику к императивам, вытекающим из самого факта наличия ТНК на территории развивающихся стран, может рассматриваться и как еще одна специфическая черта торговой политики развивающихся стран.

В литературе иногда развивающиеся страны объединяются со странами переходной экономики, что призвано, по-видимому, подчеркнуть схожесть хотя бы части их параметров развития и проблем. Однако, даже если такое сходство существует, это объединение не совсем корректно, ибо переходное состояние ожидается исторически менее длительным, чем состояние слаборазвитости, да и характер трансформаций здесь качественно иной. Важно отметить, что общим вектором изменений в торговой политике стран с переходной экономикой стал отказ от государственной монополии на внешнюю торговлю, ее либерализация в соответствии с требованиями открытости экономики.

7.4. ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Рыночные преобразования в России 1990-х гг. начались с большим запозданием: почти все предшествующее десятилетие было потрачено впустую в поисках путей заставить работать экономику, ничего в ней не меняя. Назревшая кризисная ситуация

потребовала решительных рыночных реформ, но начинать их пришлось с внешнеторговой сферы, которую надо было буквально «распахнуть», чтобы за счет импорта снять остроту неудовлетворенного спроса населения, а внезапное сужение в целом внутреннего спроса компенсировать экспортом ставшего излишним предложения. В первой половине 1990-х гг. до 60% спроса на потребительские товары пришлось удовлетворять за счет импорта, а экспорт позволил предотвратить на 20% дальнейшее сокращение промышленного производства (МЭ и МО. 1997. № 1. С. 11; Внешнеэкономический бюллетень. 2001. № 12. С. 45). Можно сказать, что благодаря внешней торговле удалось избежать еще более глубокого кризиса. А еще точнее будет сказать, что прежде чем начать рыночное реформирование экономики, ее нужно было открыть внешнему рынку. Рыночные отношения с зарубежными партнерами у предприятий сложились намного раньше, чем между собой.

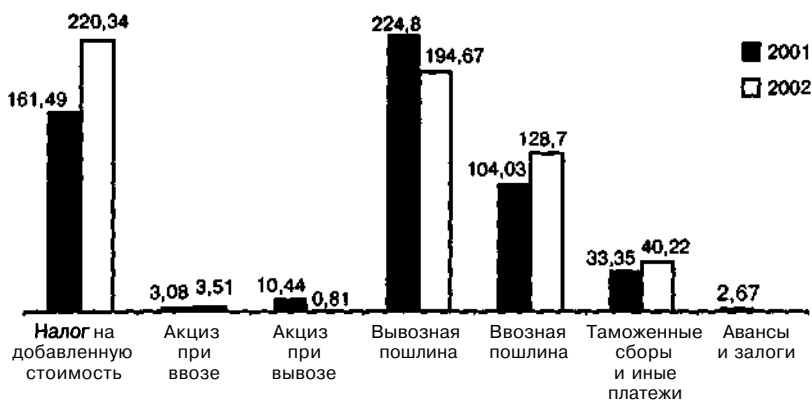
Реформирование экономики в целом с тех пор приняло затяжной характер, поэтому внешнеторговая либерализация в известном смысле опережает общий ход реформ. Такая асинхронность порождает целый ряд проблем и придает своеобразие внешнеторговой политике страны. Так, степень открытости экономики, измеряемая экспортной квотой, составляет в настоящее время около 40%, что лишь свидетельствует о высокой степени зависимости экономики от внешних рынков, особенно если учесть сырьевую специализацию экспорта. Для преодоления негативных последствий внешней торговли на экономику государство вынуждено применять жесткие меры контроля, поэтому открытость чередуется со спонтанными административными мерами.

По этой причине торговая политика страны в значительной мере переключилась на регулирование экспорта, которое породило обилие мер экспортного квотирования, лицензирования, экспортных пошлин, налогов и других экспортных ограничений, которым в сложившихся условиях, в отличие от других стран, отдается предпочтение перед мерами стимулирования экспорта. Только по экспортным тарифам в марте 2003 г. в стране было, например, 878 позиций (Финансовые известия. 2003, 12 марта).

Обращает на себя внимание ставшее устойчивым преобладание «доходной» функции торговой политики над регулирующей, отсюда гипертрофированность фискальной роли внешнеторгового регулирования. Таможенные сборы обеспечивают около 40%

доходной части федерального бюджета, при этом на экспортные платежи приходится почти три четверти таможенных сборов (Сегодня. 2001, 27 янв.; Независимая газета. 2001, 25 окт.). Согласно газетным сводкам, в 2002 г. прирост перечислений в доход федерального бюджета составил 9% по сравнению с 2001 г., на 2003 г. задание по сбору платежей увеличено на 14,4%, что в общей сумме составит 638,09 млрд руб. Однако уже в октябре 2003 г. было сообщено, что поступления составят 750 млрд руб. (Известия. 2003, 10 окт.). Структуру платежей можно представить в виде диаграммы (рис. 7.2). Либеральная газета «Сегодня» назвала это положение вещей «синдромом развивающейся страны» (2001, 27 янв.).

Во внешнеторговом регулировании весьма значительную роль играет ведомственный интерес — остаточное явление хорошо известного из социалистического прошлого «ведомственного феодализма». Будучи наделенным (до 01.01.04 г.) не только фискальными, но и правоохранными полномочиями (более 3000 уголовных дел в 2001 г. — Сегодня. 2001, 27 янв.), Таможенный комитет постепенно начал жить по логике собственных интересов, и меры по либерализации некоторых сторон внешнеторговой практики в связи с предстоящим присоединением к ВТО воспринимать как противоречащие интересам страны. Примечательна в этом отношении статья в газете «Извес-



Источник: Финансовые известия. 2003, 25 февр.

Рис. 7.2. Динамика сумм поступления налогов и иных таможенных платежей в федеральный бюджет Российской Федерации (млрд руб.)

тия» «Не убивайте доброго слона» (2000, 16 нояб.). В пылу полемики по поводу этих мер некоторые газеты назвали таможенную «уникальной коррупционной машиной» и даже «устойчивой преступной группировкой» (Сегодня. 2001, 27 янв.; Независимая газета. 2001, 25 окт.). Авторы учебника не разделяют этих обвинений, однако согласны с высказанной журналом «Эксперт» (2003. № 35) точкой зрения, что вступивший в силу с 1 января 2004 г. Таможенный кодекс удобен не столько бизнесу, сколько самой таможне. В любом случае стране крайне важно развивать и другую составляющую экспортного регулирования — поддержку и стимулирование развития экспорта, что, конечно, предполагает меры по облагораживанию его структуры. По мере переключения на эту составляющую описанные черты экспортного регулирования в значительной мере потеряют свое значение и актуальность.

В общем смысле и для России верно утверждение: какова экономика, такова и внешняя торговля. Резкое снижение ВВП в первые годы кризисного положения страны предопределило падение внешнеторгового оборота. Из первой десятки стран мира Россия по этому показателю переместилась в третью, а удельный вес в мировой торговле упал с 2,6% в начале десятилетия почти до 1%. Структурный кризис экономики отразился на структуре внешнеторгового оборота: более 80% экспорта приходится на сырьевые товары, а импорт приобрел ярко выраженный потребительский характер ($2/3$ импорта). Непоследовательность экономических реформ определяет противоречивость торговой политики, в которой романтическая вера в принципы внешней торговли на уровне политики сочетается с неумеренным прагматически-бюрократическим протекционизмом практиков, а регулирующее предназначение внешнеторгового регулирования уступило место фискальным целям типично ведомственного исполнения. Выгодами открытости переходная экономика в полной мере еще не пользуется, а возросшая вследствие ее уязвимость от внешних факторов преодолевается лишь мерами сокращения открытости. Внешняя торговля России сегодня все еще скорее оборонительная линия, чем катализатор рыночных реформ. Сама по себе внешнеторговая политика изменить это положение вещей не может, но она многое может, если в стране начнет проводиться динамичная экономическая политика, направленная на преодоление ее застойного и одностороннего характера.

7.5. МНОГОСТОРОННЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

В современном мире внешнеторговая политика любой страны выстраивается не только исходя из национальных интересов, но и под влиянием сложившейся системы многосторонних соглашений. Отдельные экономики все более тесно интегрируются в глобальное мировое хозяйство, взаимодействие национальных экономик поэтому в растущей мере подчиняется унифицированным правилам, которые разрабатываются самими странами совместно в рамках международных экономических организаций. Более того, многостороннее согласование торговой политики приняло в последние десятилетия такие масштабы, что можно говорить о создании единой системы международного регулирования мировой торговли с унифицированными правовыми, административными и организационными правилами, по отношению к которой страновые торговые режимы выступают как отдельные торговые подсистемы.

Большую роль в формировании такой системы сыграла и продолжает играть Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), созданная в 1964 г. и ставшая позднее международной организацией с постоянно действующим Секретариатом. Большое число исследований по различным аспектам мировой торговли во взаимосвязи с проблемами экономического развития и рекомендации, принятые регулярными конференциями по результатам этих разработок придали этой организации статус авторитетного органа из семейства ООН по согласованию и совместной разработке основных принципов и подходов государств в области торговой политики и связанных с нею вопросов социального и экономического развития.

Однако ведущую роль в многостороннем регулировании мировой торговли играет Всемирная торговая организация (ВТО). ВТО сегодня — это важнейшая межправительственная международная организация в сфере международной торговли, разрабатывающая ее основополагающие нормы и принципы, фиксирующая их в международных договорах и устанавливающая согласованные правила их реализации и применения важнейших инструментов торговой политики. Поскольку в переговорах, отстаивая свои интересы, принимают участие десятки стран и предметом переговоров является очень широкий круг вопросов, в основу их положен принцип раундов, для каждого из которых

согласованно определяются цели и круг задач. Раунды длятся годами, но достигнутые в них соглашения содержат ключевые договорные обязательства, которые являются универсальными для всех членов организации. К настоящему времени насчитывается 20 соглашений и около 40 таких общих договоренностей.

В ходе раундов и между ними проходят сотни и тысячи двусторонних переговоров и консультаций по предварительному согласованию позиций участвующих стран, в том числе по условиям присоединения к организации новых стран-членов. Запрашиваются и готовятся многочисленные документы по отдельным аспектам торговых отношений. ВТО является также местом разрешения многочисленных торговых споров и разбирательств. Детально проработанная структура органов и процедур деятельности свидетельствует о высоком уровне институциональной организации этого международного форума. К началу 2003 г. ВТО насчитывала 145 стран-членов, а около 30 стран, включая Россию, ведут переговоры о присоединении.

В числе общих соглашений наибольшее значение имеют **Генеральное соглашение по торговле и тарифам (ГАТТ)**, **Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)**, **пакет соглашений по инвестиционным мерам в торговле (ТРИМС)**, **пакет соглашений по защите прав интеллектуальной собственности (ТРИПС)** и др.

Как пакет основополагающих соглашений и как международная организация ГАТТ было создано в 1947 г. и до января 1995 г., т.е. до создания собственно ВТО, почти полвека было основным регулятором международной торговли. Войдя в ВТО как одно из его важнейших соглашений, оно «передало» в эту универсальную организацию весь предыдущий результат своей деятельности — упомянутую выше организационно-правовую систему международной торговли.

До своего вхождения или преобразования в ВТО ГАТТ как международная организация провело восемь **раундов многосторонних переговоров**, последние четыре из которых наиболее показательны по тарифным уступкам (табл. 7.1). В результате этих раундов переговорами было охвачено около 50 тыс. товаров, а уровень таможенных пошлин снижен на 25%.

В конце 2001 г. на министерской конференции ВТО в г. Дохе (Катар) достигнута договоренность о начале нового раунда переговоров теперь уже в рамках ВТО. Содержание и формат этого раунда на момент выхода в свет учебника еще не определены. Однако уже известно, что в рамках этого раунда США, на-

Основные раунды ГАТТ

Время проведения	Название раундов	Число стран-участниц	Масштабы тарифных уступок (млрд долл.)
1960-1961	Диллон-раунд	26	4,9
1964-1967	Кеннеди-раунд	62	40,0
1973-1979	Токийский раунд	102	155,0
1986-1993	Уругвайский раунд	108	3700,0

пример, выдвинули предложение об устранении к 2015 г. всех тарифов на потребительские и промышленные товары, что могло бы привести к бестарифной торговле в размере 91% всей мировой торговли товарами. Существуют предложения ЕС и других участников. Результаты пятого раунда переговоров будут достигнуты примерно к 2010 г.

Несомненным достижением деятельности ГАТТ/ВТО является выработка важнейших норм, обеспечивающих реализацию основополагающих принципов международной торговли, таких, как взаимность, недискриминационность, либерализация, углубление свободной конкуренции и др. Отказ от дискриминации обеспечивается, в частности, **режимом наибольшего благоприятствования** во внешнеторговых операциях и национальным режимом применительно к импортным товарам во внутренней торговле. Принцип соблюдения предсказуемого и расширяющегося доступа к рынкам предусматривает **связанность тарифов**, т.е. невозможность их повышения в одностороннем порядке без компенсаций, справедливые условия для конкуренции, транспарентность национального законодательства, касающегося внешне-торговой политики, и другие меры. Уругвайским раундом переговоров фактически определены условия, оправдывающие защиту национальных рынков, в частности, в области текстиля и сельхозпродуктов, допустимые уровни защиты и установлен режим многостороннего контроля за применением защитных мер.

Вместе с тем преобразование ГАТТ в ВТО стало необходимым шагом для дальнейшего углубления международного торгово-экономического сотрудничества. Свою историческую миссию по либерализации торговли товарами, которая, собственно говоря, и была областью ее компетенции, ГАТТ выполнило. Международное сообщество стало нуждаться в более универсальных механизмах совместного регулирования международных хозяй-

ственных связей, способных к тому же противостоять вызовам времени. К концу столетия $2/3$ суммарного ВВП мира уже приходилось на услуги, экспорт которых также стал опережать экспорт товаров. Развитие транснационального капитала породило необходимость регулирования международных инвестиций, внешних серьезные изменения в организацию межстрановых потоков товаров и услуг, увеличились масштабы недобросовестной конкуренции, в частности фальсификации товаров и присвоения результатов научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). К традиционным нормам и правилам торговли товарами необходимо было добавить общие нормы регулирования международной торговли услугами, торговых аспектов инвестиционной политики и прав интеллектуальной собственности. Так появились ГАТС, ТРИМС, ТРИПС и другие соглашения, составившие костяк ВТО.

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) — первое многостороннее соглашение по вопросам торговли и инвестиций в сферу услуг вступило в силу 1 января 1995 г. Действие его распространяется на сектора экономики, доля экспортных операций которых превышает четверть всего мирового экспорта. Эта часть экономики включает в себя 12 секторов услуг (деловые, телекоммуникационные, строительные, услуги в области здравоохранения, образования, защиты окружающей среды, дистрибьюторские, финансовые, туристические, транспортные, услуги по организации досуга, культуры и спорта).

В отличие от ГАТТ, которое регулирует только трансграничное перемещение товаров, ГАТС определяет четыре способа торговли услугами: «трансгранично», «потребление за рубежом» (например, туризм), «коммерческое присутствие» (например, дочерняя фирма), «присутствие физических лиц» (например, услуга консультанта). Поскольку соглашение серьезно затрагивает внутреннее регулирование рынков услуг всех стран, то миру предстоит длительная адаптация норм этого регулирования к нормам международного обмена услугами путем выработки и согласования компромиссного баланса своих обязательств и временных ограничений или изъятий из общих правил.

Сближение национальных экономик как проявление глобальной интернационализации хозяйственной жизни определяет главный вектор деятельности ВТО, суть которого состоит в том, что национальные правительства не должны дискриминировать товары, услуги, капитал, информацию и технологии иностранного происхождения в пользу внутренних или других иностранных

поставщиков. Поэтому они должны предоставлять национальный режим для всех трансграничных экономических сделок и противодействовать любым попыткам противодействия рыночной конкуренции. Достигнув определенного уровня многостороннего регулирования торговли товарами и услугами, ВТО расширяет регулирующую функцию на сферу инвестиций, поставив задачу выработки общих правил, касающихся мер ограничения, разрешения и стимулирования вложений зарубежного капитала, в первую очередь в связи с торговлей товарами и услугами. Эту задачу призван решать пакет соглашений по инвестиционным мерам в торговле (ТРИМС), который также предполагает приведение национальных норм, регулирующих инвестиционные процессы, в соответствие с многосторонними правилами. К числу перспективных следует отнести и пакет соглашений по защите прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), призванный устранять преграды на пути трансграничного использования новых возможностей информационных и иных технологий.

В активно дискутируемом вопросе присоединения России к ВТО определяющим аргументом является растущее признание того, что ее экономическое возрождение невозможно в изоляции, а эффективная включенность в мировую экономику невозможна без активного вовлечения в работу международных экономических организаций, и прежде всего ВТО. Вступление в ВТО предполагает увеличение открытости экономики, главным образом либерализацию импорта в обмен на более широкий доступ на зарубежные рынки отечественных товаров. Однако неконкурентоспособность большинства отраслей преимуществами открытости воспользоваться не позволит, в то время как открытость внутреннего рынка реально приведет к кризису многих предприятий. Со временем некоторая часть предприятий, претерпев реструктуризацию и реконструкцию, сможет выйти на рынки, однако значительное их число этого сделать не сможет. Долгосрочное позитивное влияние на экономику будет сочетаться с краткосрочными весьма негативными последствиями. Однако присоединение к ВТО даст стимул к дальнейшему, более последовательному реформированию экономики в целях оживления инвестиционной активности, структурной реорганизации, создания конкурентной среды и более качественного взаимодействия с мировой экономикой. Расчет на эти преимущества связан также с применением к России режима наибольшего благоприятствования на рынках товаров и услуг всех стран — участниц ВТО, правил и стандартов регулирования торговли и разрешения споров.

Однако издержки присоединения могут быть также велики. Россия, очевидно, не может пойти сразу на полную либерализацию своей экономики. Условия вступления ее в ВТО должны предусматривать переходные периоды для постепенной адаптации к новым правилам хозяйствования и взаимодействия с другими экономиками. При этом постепенность не должна превращаться в чрезмерное затягивание с присоединением, экономические и политические последствия которого весьма велики. Критерием здесь могут быть более правильно оцененные национальные интересы страны.

Выводы

1. Торговая политика любой страны всегда есть противоречивый набор принципов и аргументов за свободную торговлю и аргументов, оправдывающих протекционизм в интересах заинтересованных групп, часто выдаваемых за общенациональные интересы.
2. При очевидном общем благотворном влиянии внешней торговли на экономическое развитие аргументы за свободную торговлю могут быть сформулированы как самостоятельная категория. К наиболее общим из них относится отрицательное воздействие протекционизма на благосостояние. Наиболее наглядно это видно на примере тарифа.
3. Другими отрицательными последствиями протекционистских мер являются угнетающее воздействие на занятость, ухудшение платежного баланса, подрыв торгового сотрудничества и увеличение риска осложнения торговых отношений, вплоть до возникновения торговых конфликтов.
4. Одним из распространенных и недоказуемых аргументов в пользу применения протекционизма является аргумент защиты и стимулирования отечественного производства. Наличие альтернативных и менее дорогостоящих мер стимулирования, например субсидирования производства, при этом явно не учитывается.
5. В этом же ряду аргументов протекционистов находится аргумент защиты молодых отраслей, который также оказывается неубедительным из-за невозможности точно определить отрасли с потенциальными сравнительными преимуществами и ввиду риска неэффективности их развития в тепличных условиях.

6. Аналогичным образом скорее теоретическое, чем практическое, значение имеет аргумент улучшения условий торговли.
7. Более сложным и на первый взгляд убедительным аргументом применения протекционистских мер является аргумент дефектов рыночного регулирования. Однако и этот аргумент подвергается серьезной критике, в частности, по причине того, что всегда имеется более прямой и эффективный путь решения проблемы несовершенства рынка, а меры протекционизма оказываются лишь «вторым лучшим» средством.
8. Весьма распространенным в мире является аргумент увеличения доходов бюджета, однако столь же широко распространено и мнение, что фактическое использование этого аргумента — удел развивающихся стран и стран с переходной экономикой, не имеющих отлаженной системы сбора налогов.
9. Наряду с экономическими аргументами защиты протекционистской политики в современном мире широкое хождение имеют и аргументы внеэкономического характера, например безопасность, обороноспособность, сохранение культурных традиций и др. При внимательном анализе способов решения проблем, лежащих в их основе, оказывается, что лучше все-таки использовать экономические рычаги, однако вне пределов торговой политики.
10. Торговая политика развивающихся стран, хотя все они существуют на поле мировой экономики и вовлечены в международный товарообмен, носит все же некоторые специфические черты, связанные с особым положением и особым характером проблем их социально-экономического развития. К числу таких проблем относится сырьевой характер экспорта и обусловленная им нестабильность экспортной выручки, необходимость выбора стратегии развития, не всегда согласующейся с логикой сравнительных преимуществ, например политика импортозамещения, дуализм экономики многих стран.
11. Большим своеобразием отличается торговая политика России, где началу рыночных реформ предшествовали открытость во внешний рынок, благодаря которому удалось смягчить остроту кризисной ситуации старта переходного периода. Достаточно длительная протяженность переходного состояния обусловила противоречивость торговой политики, которая, с одной стороны, подчиняется императивам открытости и либерализации, а с другой — необходимости широкого исполь-

зования протекционистских мер, не свойственных рыночной экономике развитого типа. Протекционизм ради фискальных целей должен быть заменен умеренным протекционизмом в интересах структурной перестройки национальной экономики в рамках общей ее ориентации на интегрированность в мировую глобальную экономику.

12. Во внешнеторговой политике всех стран все более значительное место играют нормы и правила, разработанные совместными усилиями стран в ходе гармонизации их интересов в рамках международных экономических организаций, в частности Всемирной торговой организации — ВТО.
13. В структуре ВТО особое место занимает Генеральное соглашение по торговле и тарифам (ГАТТ), полувековая история которого отмечена серией раундов переговоров по важнейшим вопросам регулирования международной торговли и значительным уровнем либерализации торговли товарами.
14. В связи с ростом удельного веса услуг в ВВП и экспорте большинства стран, возрастанием роли зарубежных инвестиций и большим размахом недобросовестной конкуренции возникла потребность в создании более универсальных механизмов недискриминационных сделок иностранными поставщиками капитала, услуг, информации и технологий. Это обусловило появление других пакетов соглашений и преобразования ГАТТ в ВТО.
15. Вступление России в эту организацию связано с поиском компромиссных вариантов баланса краткосрочных и весьма ощутимых издержек и долгосрочных преимуществ и выгод, требует усилий по предоставлению приемлемых для всех условий и переходных периодов по адаптации.

Основные понятия

- Торговая политика
- Аргументы за свободную торговлю
- Аргументы в пользу протекционизма
- «Второе лучшее» решение проблемы
- Фискальная функция тарифа
- Нестабильность экспортной выручки
- Подчинение торговой политики стратегическим целям экономической политики

- Дуализм экономики
- Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)
- Всемирная торговая организация (ВТО)
- Генеральное соглашение по торговле и тарифам (ГАТТ)
- Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)
- Соглашения по инвестиционным мерам в торговле (ТРИМС)
- Соглашение по защите прав интеллектуальной собственности (ТРИПС)
- Раунды многосторонних переговоров
- Режим наибольшего благоприятствования (РНБ)
- Связанность тарифов

Вопросы для закрепления материала

- 1.** Каковы современные представления о противоборстве фрит-редерства и протекционизма? Охарактеризуйте понятия «открытость экономики» и «либерализация торговли».
- 2.** Каковы аргументы за свободную торговлю? Изложите взаимосвязь импорта и экспорта и взаимную зависимость стран-партнеров как аргумент за свободную торговлю.
- 3.** В чем состоит привлекательность и слабость аргумента защиты и стимулирования отечественного производства при проведении политики протекционизма? Почему при этом не учитывается возможность применения других мер стимулирования, в частности субсидирования?
- 4.** В чем суть и слабость аргумента защиты молодых отраслей?
- 5.** Объясните суть аргумента улучшения условий торговли и какие возможности его применения существуют у разных стран.
- 6.** В чем суть аргумента дефекта рыночного регулирования и почему он оказывается аргументом «второго лучшего»?
- 7.** Почему экономисты скептически оценивают фискальную роль торговой политики при выдвижении аргумента увеличения доходов бюджета?
- 8.** В чем состоит ошибочность аргумента улучшения торгового баланса?

9. Какие внеэкономические аргументы выдвигаются для обоснования протекционистской политики и насколько они убедительны?
10. В чем состоят и чем обусловлены особенности торговой политики развивающихся стран?
11. В чем особенность и противоречивость российской торговой политики и в чем это проявляется?
12. Какое место в разработке внешнеторговой политики разных стран занимают нормы и правила, созданные многосторонними усилиями стран в рамках международных экономических организаций и почему?
13. Какова роль ВТО в международном регулировании торговых потоков товаров, услуг, капитала, информации и технологий и какие важнейшие пакеты соглашений разработаны для этого в рамках ГАТТ/ВТО?
14. Каковы издержки и преимущества присоединения России к ВТО?

Задания

1. Развивающиеся страны пользуются преференциальным режимом на рынках многих экономически развитых стран. В то же время совокупный ущерб развивающихся стран от дискриминации их товаров со стороны развитых стран исчисляется десятками миллиардов долларов в год.

Какое объяснение вы дадите этому явлению?

2. Какие аргументы в пользу внешнеторгового протекционизма характерны именно для развивающихся стран, которые в большей степени, чем развитые страны, защищают свои внутренние рынки от иностранной конкуренции?

3. По данным международной статистики, в последние годы сократилась роль мировых цен на сырье в формировании экспортных доходов развивающихся стран. Экономика этой группы государств в меньшей степени, чем прежде, зависит от колебания цен на мировых рынках сырья. В то же время лишь 27 стран из 103 стран — типичных представителей группы развивающихся смогли преодолеть сырьевую зависимость экономики

и экспорта и обеспечить экономический рост на основе развития отраслей промышленного производства.

Чем вы объясните такую консервативность отраслевой и экспортной структуры развивающихся стран по отношению к внешним факторам?

4. В настоящее время черная металлургия является своеобразным водоразделом в отношениях России с внешним миром, поскольку наша страна испытывает серьезные ограничения при экспорте продукции данной отрасли. Торговые споры, или так называемые «стальные войны», стали приобретать в последние годы значительный размах. Основным оружием в таких войнах стали антидемпинговые пошлины.

Может ли способствовать снятию ограничений на российский стальной экспорт присоединение страны к ВТО? Прокомментируйте свой ответ.

5. Экспортная деятельность стала в 1990-х гг. одним из решающих факторов национального хозяйственного развития России. Рост экспортных поставок за годы реформ поддержал «на плаву» целый ряд отраслей промышленности и тем самым предотвратил ее окончательный развал. В то же время он не решил задачи повышения конкурентоспособности отечественной продукции на зарубежных рынках.

В чем вы видите причину такого явления?

6. Импортная экспансия на российском потребительском рынке продолжалась вплоть до конца 1998 г. В частности, удельный вес импортных изделий в общем количестве торгуемых товаров приблизился к 100% по таким позициям, как видеомагнитофоны и цветные телевизоры; превышал 50—70% по обуви, одежде, холодильникам, молочным продуктам.

а) Что послужило причиной последующего улучшения позиций отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке России?

б) Под действием каких факторов происходит «вытеснение» зарубежных товаров с отечественного рынка?

7. Некоторые специалисты и представители отечественного бизнеса считают, что Россия сейчас не готова к открытию своих рынков в соответствии с нормативами ВТО, что присоединение к организации окончательно подорвет российскую промышленность, сельское хозяйство и сферу услуг, еще больше увеличит сырьевую направленность экспорта и зависимость страны от

внешних факторов. Поэтому вступить в ВТО, по их мнению, надо только после перехода российской экономики в фазу устойчивого роста, когда она будет более готова противостоять иностранной конкуренции.

Согласны ли вы с данным утверждением? Прокомментируйте свой ответ.

8. В ходе переговоров о присоединении России к ВТО странами — членами этой организации было выдвинуто требование о необходимости нивелирования внутренних и мировых цен на топливно-энергетические ресурсы. По мнению экспертов других стран, низкие цены на газ и электричество на внутреннем рынке России — форма скрытого субсидирования ее национальных производителей, благодаря которому экспортеры получают «нечестное» преимущество перед конкурентами.

а) Согласны ли вы с подобным требованием? Приведите аргументы в защиту вашей точки зрения.

б) Каковы могут быть последствия устранения разницы между экспортными и внутренними ценами для отдельных отраслей национальной промышленности?

9. Значительная часть нового строительства осуществляется в России иностранными компаниями. Правительство намерено помочь российским строительным компаниям занять большую долю на рынке.

Какой инструмент экономической политики — импортную пошлину, импортную квоту на поставки из-за рубежа строительных материалов или внутреннюю субсидию строительным компаниям — вы бы посоветовали использовать для этого и почему?

Раздел III

Международная валютная система

В предыдущих разделах были рассмотрены теоретические аспекты и практика международного движения товаров, услуг, капитала, рабочей силы, что составляет материальную основу экономических связей между странами. Представленные в различной физической форме эти конкретные элементы международной экономики приводятся к общему знаменателю в виде стоимостной оценки. Товары и услуги продаются по известной цене, кредит, стоимость акций или облигаций выступают в виде определенной суммы денег, рабочий-иностранец получает заработную плату также в виде конкретной суммы денег, часть которой переводит в свою страну на содержание семьи. Таким образом, можно говорить о международном движении не только физических элементов, но и движении стоимостей.

Движение стоимостей внутри страны осуществляется с помощью национальной денежной единицы. За предлагаемые товары и услуги покупатель выплачивает определенную сумму этих денег. Если же товар продается за границу, продавца интересует не только, какую сумму он получит в иностранной валюте, но и как эта сумма будет выглядеть в местных деньгах. А это будет зависеть от обменного курса. В свою очередь, этот курс обуславливает, будут ли увеличиваться или сокращаться импорт и экспорт страны и, соответственно, будет ли ее платежный баланс сводиться с отрицательным или положительным сальдо, а в конечном счете будет ли экономика в целом находиться в устойчивом состоянии.

В этом разделе рассматриваются вопросы, связанные с валютным курсом и рынком, на котором он формируется, и показано, как обменный курс может быть использован для достижения определенных макроэкономических результатов. Начинается анализ международных валютных отношений с платежного баланса, поскольку в нем прямо или косвенно отражены объемы всех операций, осуществляемых с валютой.

Глава 8

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Все легальные перемещения стоимостей между хозяйствующими субъектами разных стран записываются по определенной форме и образуют итоговый документ, именуемый **платежным балансом**. В зависимости от того, за какой период этот документ составляется, он может отражать международные сделки за месяц, квартал, год. Большинство стран публикует платежный баланс за год.

Из платежного баланса можно узнать, является ли страна в большей мере экспортером или импортером, какой вид услуг преимущественно экспортирует или импортирует, выплачивает больше процентов на капитал иностранцам или сама получает больше от инвестиций за рубежом, увеличилась или уменьшилась внешняя задолженность, увеличились или уменьшились валютные резервы и много другой информации, весьма полезной при принятии решений о международном сотрудничестве.

8.1. ПОНЯТИЕ И ПРИНЦИПЫ СОСТАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

В платежном балансе отражаются экономические отношения данной страны с другими странами. Очень важно, чтобы форма производимых в нем записей имела относительно высокую степень унификации и давала возможность производить сопоставления. Поэтому при составлении странами платежного баланса за основу принимаются методические рекомендации Международного валютного фонда*. Согласно п. 13 ч. II рекомендаций

Эти рекомендации не остаются неизменными. После первой публикации в 1948 г. они были существенно улучшены и в переработанном виде опубликованы в 1950 г. Затем усовершенствованные версии были опубликованы в 1961 и в 1977 гг. В настоящее время используются методические рекомендации последней, пятой версии, принятые МВФ в 1993 г.

МВФ, «платежный баланс представляет собой статистическую сводку, системно суммирующую экономические сделки страны с остальным миром за определенный период». Это самое простое и самое лаконичное определение термина «платежный баланс». Далее в этом же параграфе методических рекомендаций дается расширенная трактовка платежного баланса, в которой отмечается, что он показывает «операции между резидентами и нерезидентами, касающиеся товаров, услуг и доходов, финансовых обязательств и требований данной страны к остальному миру, а также дары, классифицируемые как трансферты...».

При составлении платежного баланса все **участники международных сделок** делятся на две категории — резидентов и нерезидентов. С позиций конкретной страны все остальные ее партнеры по международным экономическим сделкам являются нерезидентами и, соответственно, резидентами своих стран. Понятия «резидент» и «нерезидент» отражены в соответствующих законодательствах каждой страны. В Российской Федерации согласно Закону «О валютном регулировании и валютном контроле» от 9 октября 1992 г. **резидентами** являются:

- а) **физические лица**, имеющие постоянное местожительство в России, в том числе временно находящиеся за рубежом;
- б) **юридические лица**, созданные в соответствии с законодательством РФ, с местонахождением в Российской Федерации;
- в) предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством РФ, с местонахождением в Российской Федерации;
- г) дипломатические и иные официальные представительства РФ, находящиеся за ее пределами;
- д) находящиеся за пределами Российской Федерации филиалы и представительства резидентов, указанных в подпунктах «б» и «в».

Таким образом, к категории резидентов относятся прежде всего российские граждане, имеющие постоянное место жительства на территории России. Их принадлежность к российскому гражданству определяется российским паспортом. Место нахождения юридического лица определяется, как правило, местом его государственной регистрации.

К нерезидентам согласно российскому законодательству относятся физические лица, имеющие постоянное место жительства за рубежом, в том числе и временно находящиеся в России; юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами Рос-

сийской Федерации; предприятия и организации с местонахождением за рубежом, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств; а также иностранные дипломатические миссии и иные официальные представительства стран, международных организаций, их филиалы и представительства.

Теперь важно определить, что означает понятие «**экономическая сделка**». Исторически в основе этого понятия лежала купля-продажа товаров и услуг на международном рынке. Этот вид сделки и сегодня является важнейшим. В большинстве случаев такая сделка выглядит в виде поставки (обмена) товаров против финансовых активов (денег, долговых обязательств), либо в виде бартера (поставки товара одной страны против товара другой страны). С наступлением эпохи вывоза капитала понятие «экономическая сделка» стало распространяться на обмен финансовых активов одной страны на финансовые активы другой страны в виде купли-продажи акций иностранных предприятий, государственных долговых обязательств и других иностранных ценных бумаг. К такого рода сделкам относятся также поставки за границу товаров, услуг и финансовых активов без возмещения, которые обычно именуют трансфертами.

Необходимо обратить внимание на то, что, как видно из определений платежного баланса, экономическая сделка предполагает смену собственника товара, услуги, финансового актива. Обычно так и происходит. Однако расширение деятельности транснациональных корпораций (ТНК) нарушило однозначность такого подхода. Товары перемещаются из одной страны в другую, оставаясь в собственности одного и того же юридического лица. Например, узлы автомобиля, собранные на заводе «Форд» в США, перевозятся в Мексику для сборки там автомобиля на его дочернем предприятии. Во избежание такой коллизии при создании подобных дочерних предприятий необходимо, чтобы они либо создавались на основе местного законодательства и были зарегистрированы на территории страны пребывания, что придает им статус резидента данной страны, либо имели четкий статус нерезидента. В большинстве случаев заграничные филиалы и дочерние предприятия компаний развитых стран считаются для этих стран нерезидентами.

Поскольку платежный баланс относится к такого рода документу, который представляет собой разновидность бухгалтерского балансового тождества, принципом его составления является классический принцип составления бухгалтерского баланса — **прин-**

цип двойной записи, или двойной проводки. Одна запись оформляется под рубрикой «кредит» и сумма сделки записывается со знаком (+), другая — под рубрикой «дебет» и сумма сделки записывается со знаком (—). На кредит записываются все платежи, которые поступают в страну, а на дебет — платежи, которые должна страна осуществлять за границу. Таким образом, по кредиту записываются сделки по экспорту товаров и услуг, односторонние переводы в данную страну и потоки финансовых ресурсов в страну, которые увеличивают ее международные обязательства или уменьшают ее международные активы. По дебету, соответственно, записываются сделки по импорту товаров и услуг, односторонние переводы за границу и потоки финансовых ресурсов из страны, которые уменьшают ее международные обязательства или увеличивают ее международные активы. Принцип двойной записи можно продемонстрировать на конкретных примерах.

Пример первый. Российская фирма «Лукойл» экспортирует нефтепродукты в Испанию на сумму 6500 евро с условием платежа через три месяца после отгрузки. В платежном балансе России это будет вначале записано как кредит, так как предполагает получение платежа от нерезидента. В то же время эта же сумма найдет отражение в дебетовой записи, поскольку производство платежа через три месяца равнозначно предоставлению на этот срок краткосрочного кредита испанскому импортеру. Иными словами, на эту сумму возрастает объем требований российской стороны к испанской стороне. В связи с этой сделкой в платежном балансе России появятся следующие записи:

	Кредит(+)	Дебет(-)
Экспорт товара	6500 евро	
Отток краткосрочного капитала		6500 евро

Пример второй. Вы прибыли на отдых в Испанию и решили купить там за рубли 1000 евро, необходимые Вам для оплаты гостиницы, питания, транспорта, развлечений и т.д. Пользование Вами как резидентом России предоставленными в Испании услугами равнозначно импорту этих услуг из Испании в Россию и будет записано на дебет. Но теперь испанский банк, который поменял Вам рубли на евро, располагает этими рублями и может предъявить их России, увеличивая к ней иностранные требования, что равнозначно увеличению на эту же величину ее обязательств, или в дан-

ном случае — притоку краткосрочного капитала и записывается на кредит. Эта сделка в платежном балансе России будет выглядеть следующим образом:

	Кредит(+)	Дебет(-)
Услуги, приобретенные у нерезидентов		1000 евро
Приток краткосрочного капитала	1000 евро	

Пример третий. Расположенный в Санкт-Петербурге, зарегистрированный в Российской Федерации в соответствии с ее законами филиал известной испанской компании «Чупа Чупс» в целях расширения производства закупает в Испании дополнительное оборудование на сумму 3000 евро, увеличивая тем самым объем уставного капитала. Это будет записано по кредиту как приток долгосрочного капитала в Россию и одновременно будет означать импорт оборудования, что записывается на дебет платежного баланса.

	Кредит(+)	Дебет(-)
Приток долгосрочного капитала	3000 евро	
Импорт оборудования		3000 евро

Пример четвертый. Российская компания «Лукойл» приобретает акции испанской нефтяной компании «Репсоль» на сумму 5000 евро и платит за них, увеличивая остатки на счетах испанских банков в России. Приобретение иностранных ценных бумаг российским резидентом является оттоком капитала, означает увеличение активов России за границей и записывается на дебет платежного баланса России. Увеличение иностранных банковских остатков на счетах в России является притоком краткосрочного капитала, увеличением иностранных активов в России и записывается на кредит. Эта международная сделка в платежном балансе России будет выглядеть следующим образом:

	Кредит(+)	Дебет(-)
Отток долгосрочного капитала		5000 евро
Приток краткосрочного капитала	5000 евро	

Пример пятый. Испанский банк «Сантандер» приобретает государственные краткосрочные обязательства российского правительства (ГКО) на сумму 2500 евро и платит за них, уменьшая остатки на своих счетах в России. Покупка ГКО означает увеличение иностранных активов в России, приток сюда капитала и записывается на кредит платежного балан-

са России. В то же время уменьшение остатков на счетах банка «Сантандер» в России означает отток капитала и будет записан на дебет платежного баланса России.

	Кредит (+)	Дебет (-)
Приток краткосрочного капитала (приобретение ГКО нерезидентом)	2500 евро	
Отток краткосрочного капитала		2500 евро

Теперь все представленные выше операции можем сгруппировать по характеру сделок, разделив их на материальные (товары и услуги) и финансовые (потоки краткосрочного и долгосрочного капиталов).

	Кредит	Дебет
Экспорт товаров (нефтепродукты «Лукойл»)	+6500 евро	
Импорт товаров (оборудование «Чупа Чупс»)		-3000 евро
Импорт услуг (расходы российского туриста)		-1000 евро
Российские инвестиции за рубежом (приобретение «Лукойлом» акций «Репсоль»)		-5000 евро
Иностранные инвестиции в России («Сантандер» приобретает российские ГКО)	+ 2500 евро	
Сальдо		0

Принцип двойной записи международных сделок не означает, что каждая такая сделка, пройдя первичную запись, тут же просматривается во второй записи. Например, когда вы приехали на отдых в Испанию, вы могли не менять рубли, а прибыть с дорожными чеками и расплачиваться ими за услуги, предоставляемые испанской туристической фирмой. Платеж нерезиденту будет записан в виде первичной записи на дебет платежного баланса России, а где может появиться вторая запись, четкой определенности нет. Теперь чек находится в руках испанской туристической фирмы. Она может поместить его в российский банк, и это будет означать, что фирма приобретает актив в виде депозита российского банка, что записывается на кредит платежного баланса России. Она могла бы поместить этот чек в испанский банк. Тогда этот банк мог бы предоставить указанную в чеке сумму испанскому импортеру из России, и она опять оказалась бы записанной на кредит платежного баланса России. Таким

образом, однажды совершенная сделка и получившая первичную запись в платежном балансе, например на кредите, тем или иным путем получит свое подтверждение в виде записи на дебете платежного баланса страны.

Поскольку возникают изложенные выше ситуации, очень важным является момент регистрации сделки, данные о которой записываются в платежный баланс. В идеале обе записи должны производиться одновременно. Но это не всегда удается из-за различий в оценке момента сделки. Наиболее распространенными моментами сделки считаются даты подписания контракта, прохождения таможенных процедур, отгрузки товара, акта выполнения услуг, оформления платежа.

8.2. СТРУКТУРА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

По методике МВФ статьи платежного баланса делятся на два раздела: счет текущих операций и счет движения капитала и финансов. Исторически наибольшее внимание уделялось **счету текущих операций**, а точнее, его сальдо. Изначально основной статьей этого счета была торговля товарами, а сальдо торгового баланса рассматривалось как важный показатель уровня экономического развития страны. Положительное сальдо или дефицит торгового баланса дают представление о конкурентоспособности товаров данной страны. По мере развития торговли услугами значимость этого показателя не уменьшилась. Расширение экспорта услуг, особенно современных, связанных с информационными технологиями, финансами, свидетельствует о высоком уровне развития страны, высокой конкурентоспособности не только ее товаров, но экономики в целом. Например, в США отношение услуг, включая финансовые*, к экспорту товаров выросло с 69,2% в 1991 г. до 80,7% в 1999 г.

Сальдо счета текущих операций, отражающее разницу между оттоком ценностей за границу и притоком их в страну, рассматривается как важнейший показатель платежного баланса. Его положительное значение отражает факт передачи за границу ценностей, созданных ее резидентами, в большем объеме, чем их поступило от нерезидентов. Отрицательное значение сальдо

Согласно методическим рекомендациям МВФ, действовавшим до 1993 г., поступления от зарубежных инвестиций включались в общие услуги в платежном балансе. С 1993 г. поступления от зарубежных инвестиций включаются в отдельную строку «финансовые услуги».

счета текущих операций означает, что страна жила в течение данного периода не по средствам, влезала в долги. В том и другом случаях речь идет о движении реальных ценностей, которые отражаются в национальных счетах. В рамках принятых МВФ обозначений взаимосвязь между валовым внутренним продуктом и балансом счета текущих операций можно представить в виде соответствующих тождеств. Итак, обозначим:

C — частное потребление (*private consumption expenditure*)

I — валовые внутренние инвестиции (*gross domestic investment*)

G — государственное потребление (*government consumption expenditure*)

S — валовые сбережения (*gross saving*)

X — экспорт товаров и услуг (*exports of goods and services*)

M — импорт товаров и услуг (*imports of goods and services*)

NY — чистый доход из-за рубежа (*net income from abroad*)

GDP — валовый внутренний продукт (*gross domestic product*)

$GNDY$ — валовый национальный располагаемый доход (*gross national disposable income*)

CAB — сальдо счета текущих операций в платежном балансе (*current account balance in the balance of payments*)

NCT — чистые односторонние переводы (*net current transfers*)

Теперь можно проследить зависимость национального благосостояния от внешнеэкономической деятельности, которая отражается в платежном балансе. Если бы экономика была закрытой, ее ВВП раскладывался бы на потребление, инвестиции и государственные расходы, т.е.

$$GDP = C + I + G. \quad (1)$$

В традиционной открытой экономике, когда открытость сводилась к экспорту — импорту товаров и услуг, на величину ВВП стал оказывать влияние чистый экспорт ($X - M$). С учетом этого влияния формула (1) примет вид:

$$GDP = C + I + G + X - M, \quad (2)$$

или

$$X - M = GDP - (C + I + G).$$

В этих условиях баланс счета текущих операций сводился к чистому экспорту, иными словами, $CAB = X - M$.

Если величина ($X - M$) положительна, это означает, что страна произвела больше, чем потребила, что ее товары пользуются спросом на мировом рынке. Если эта величина отрицательна, следовательно, страна произвела меньше, чем потребила, не су-

мела обеспечить экспорт товаров, достаточный для покрытия импорта, стала жить в долг.

По мере расширения и углубления внешнеэкономических связей, развития их новых форм на счет текущих операций стали заноситься поступления от сделок, которых на ранних этапах внешнеэкономических отношений или не существовало, или же они носили случайный характер. Речь идет о доходах резидентов, поступающих из-за рубежа. Они проистекают из двух основных источников: а) доходы, полученные резидентами на размещенные за границей инвестиции (NY), б) односторонние переводы (NCT). Теперь баланс счета текущих операций можно представить в следующем виде:

$$CAB = X - M + NY + NCT. \quad (3)$$

Эта формула отражает существенные изменения, произошедшие в мировой экономике в последние три десятилетия в результате глобализации хозяйственной деятельности. Эти изменения связаны прежде всего с резким увеличением потоков капитала и рабочей силы. Вложенные за границей капиталы развитых стран стали приносить их резидентам все возрастающие доходы (NY). Так, заграничные доходы резидентов США возросли с 125 млрд долл. в 1991 г. до 273,9 млрд долл. в 1999 г. Потоки мигрантов из развивающихся стран и их денежные переводы семьям, наряду с официальной помощью этим странам, сделали статью «односторонние переводы» (NCT) весьма значимой для счета текущих операций в их платежном балансе. Поступившие ресурсы из-за рубежа благоприятно сказываются на уровне благосостояния страны. Ее располагаемый доход в виде материальных ценностей ($C + I + G$) в результате международной деятельности возрастает в виде финансовых ресурсов на величину сальдо счета текущих операций (CAB).

$$GNDY = C + I + G + CAB. \quad (4)$$

Определив теперь, что уровень сбережений

$S = GNDY - C - G$ и, соответственно,

$$S = I + CAB,$$

приходим к выводу, что баланс счета текущих операций (сальдо счета текущих операций) является не только одним из важнейших показателей национальных счетов, но и, отражая увеличение/уменьшение сберегающих возможностей страны, дает четкое представление о потенциале ее экономического роста.

Раздел платежного баланса «Счет движения капитала и финансовых операций» до принятия методических рекомендаций

1993 г. назывался просто «счет движения капитала». Изменение названия раздела отражает огромные перемены на международном финансовом рынке, имевшие место в последние годы. Эти перемены связаны с переходом от фиксированного к плавающему валютному курсу, появлением новых финансовых инструментов, решением проблемы внешней задолженности.

Исторически счет движения капитала связан с кредитованием внешней торговли. В случае превышения импорта страны над ее экспортом разница должна быть чем-то покрыта. Для покрытия этой разницы страна вынуждена прибегать либо к заимствованиям, либо к расходованию своих официальных резервов. И в том и в другом случае образуются потоки капитала. В 1970-е гг. произошли два события, следствием которых стало резкое увеличение потоков капитала. Одним из них является крах Бреттон-Вудской валютной системы и переход к плавающему курсу, другим — нефтяной кризис, породивший рост цен и внешней задолженности. Развитие спекулятивного капитала способствовало появлению новых финансовых инструментов, что также нашло отражение в платежном балансе. С учетом всех этих новых явлений МВФ в пятом издании своих рекомендаций предлагает в качестве некоего стандарта развернутую структуру платежного баланса (см. Приложение 8.1).

Структура платежного баланса в стандартном представлении МВФ позволяет учитывать все многообразие международных сделок, каждая из которых имеет свои характеристики. Рассмотрим наиболее важные статьи.

Товары. Речь идет об экспорте — импорте товаров, т.е. о сделках, при которых право собственности на товар переходит от резидента к нерезиденту (экспорт), или от нерезидента к резиденту (импорт). На практике момент перехода права собственности увязывается с отметкой таможенными органами факта пересечения таможенной границы. К товарам, предназначенным для переработки, относятся такие, которые поступают в страну (например, нефть, лес), в результате переработки в этой стране претерпевают существенные физические изменения, затем вывозятся в виде готовой продукции (готовые нефтепродукты, изделия из древесины). В статью «Ремонт товаров» включается стоимость работ, связанных обычно с ремонтом морских и воздушных судов. В крупных морских и воздушных зарубежных портах экипажи судов приобретают также горючее, продовольствие, что находит отражение в соответствующей статье платежного баланса. В статью «Немонетарное золото» включается экспорт — импорт

золота в качестве сокровища, а также золота для промышленных целей и ювелирные изделия.

При учете экспорта — импорта товаров необходимо иметь в виду, что не всякое пересечение таможенной границы означает экспорт или импорт. Наиболее ярким примером является подвижной состав транспортных компаний. Суда, самолеты, железнодорожные составы пересекают множество границ, но они не меняют собственника. К этой же категории относятся транзитные товары, товары для дипломатических миссий, выставочные образцы и экспонаты, не предназначенные для продажи.

Услуги. В осуществлении внешнеэкономической деятельности важное место принадлежит транспортным услугам. Развитие морского транспорта сыграло огромную роль в расширении географии внешней торговли. Сегодня в доставке товаров на мировой рынок и пассажиров в самые отдаленные уголки земного шара задействованы все виды транспорта: морской, железнодорожный, воздушный, автомобильный, трубопроводный. Использование ракет для коммерческих запусков иностранных космических аппаратов, отправления иностранных туристов на космические станции дает основание говорить о появлении новых транспортных услуг для нерезидентов и новых записей в статье «Транспортные услуги» платежного баланса.

В условиях глобализации хозяйственной деятельности все большее значение для стран имеют операции, заносимые на статью «Поездки». Поездки делятся на личные, связанные, как правило, с отдыхом, и деловые, связанные с проведением переговоров, изучением рынка, проведением наладочно-пусковых работ, деловых консультаций и т.д. Раньше к этой статье проявляли интерес страны, традиционно считавшиеся туристическими центрами (Франция, Испания, Италия, Греция). Поступления от туризма в виде оплаты нерезидентами проживания в гостиницах, питания, развлечений, приобретения подарков и сувениров в этих странах являются важной составляющей национального дохода. В последние годы многие развитые страны стали центрами делового туризма.

К услугам связи относятся услуги телефонной, телеграфной, телексной, факсимильной связи и почтовое обслуживание. К строительным услугам относятся сооружение объектов и монтаж оборудования за рубежом. При этом, если в ходе строительства используются материалы, оборудование, импортируемые строительной компанией, они также записываются по статье «Услуги», а не по импорту товаров. К страховым услугам относятся

услуги по страхованию, предоставляемые страховой компанией-резидентом для клиентов-нерезидентов. Финансовые услуги отражают широкий спектр операций между резидентами и нерезидентами, связанных с предоставлением кредита, финансовым лизингом, валютными операциями, управлением активами и т.д. В последние годы быстро растут объемы компьютерных и информационных услуг, что связано с ростом спроса на базы данных, обработку информации, предоставлением услуг через интернет. Роялти и лицензионные вознаграждения отражают отношения между резидентами и нерезидентами, касающиеся прав интеллектуальной собственности, и соответствующие платежи за пользование патентами, авторскими правами, торговыми марками, лицензиями, ноу-хау.

В прочие деловые услуги включается операционный лизинг, в который входит аренда нерезидентом оборудования, а также морских и воздушных судов без экипажа (чартер). В эту же статью входит торговля, связанная с перепродажей товаров за границей, а также широкий спектр смешанных услуг, таких, как бухгалтерские, рекламные, научные и инженерные консультации. К услугам в сфере культуры и отдыха и частных лиц относится создание для нерезидентов фильмов, телепрограмм, радиопрограмм, запись музыкальных произведений, выплаты вознаграждений создателям этой продукции и исполнителям.

Государственные услуги, не включенные в другие статьи, охватывают поступления и платежи различных институтов государственного управления, осуществляющих свою деятельность за рубежом. К этим институтам относятся дипломатические, торговые, военные представительства, которые пользуются в стране пребывания коммунальными, транспортными, медицинскими и другими услугами.

Доходы. Эта статья счета текущих операций играет большую роль в формировании сальдо этого счета. Она включает оплату труда резидентам, которые находятся за пределами страны менее года и получают там заработную плату, а также доходы от инвестиций за рубежом. Виды инвестиций и формы выплат по ним представлены в стандартных компонентах платежного баланса (Приложение 8.1).

Текущие трансферты. Эта статья относится к счету текущих операций и включает текущие трансферты сектора государственного управления, в том числе оказание безвозмездной финансовой помощи правительства одной страны правительству другой страны **Для** покрытия текущих расходов, безвозмездную передачу про-

довольствия, одежды, медикаментов, военной техники, взносы в международные организации, и текущие трансферты других секторов — денежные переводы мигрантов, которые работают за рубежом больше года, а также прочие трансферты, включающие дарения, наследство, приданое, алименты, благотворительные пожертвования частных лиц.

К счету движения капитала и финансовых операций в платежном балансе относится статья «Капитальные трансферты». **Капитальные трансферты** предполагают безвозмездную передачу права собственности на основной капитал или прощение (аннулирование) долга кредитором. Безвозмездная передача денежных средств рассматривается как капитальный трансферт только в том случае, если эти средства предназначены для приобретения основных фондов или капитального строительства. Наиболее значимой статьёй трансфертов сектора государственного управления является аннулирование долга кредитором. Подобное аннулирование долга может иметь место и в частном секторе, когда списывается часть суммы долга банком, корпорацией или какой-то иной зарубежной негосударственной структурой. Под капитальными трансфертами мигрантов понимается стоимость имущества мигрантов, которое они перевозят с собой, хотя не так много стран, которые заносят эти сведения в платежный баланс.

К капитальным трансфертам относятся так называемые **непроизведенные нефинансовые активы**. Такими активами считаются земля, ее недра, нематериальные активы в виде патентов, копирайт (авторских прав), торговых марок. Сделки с этими активами записываются в статью капитальных трансфертов только тогда, когда в результате сделки право собственности на эти активы переходит от резидента к нерезиденту или наоборот. Когда эти активы находятся в пользовании и за использование их поступают платежи, то эти платежи заносятся на статью «Роялти и лицензионные вознаграждения».

Счет финансовых операций включает операции с активами и обязательствами резидентов по отношению к нерезидентам. Активы и обязательства классифицируются по секторам экономики (сектор государственного управления, банковский сектор, прочие секторы), внутри которых предусмотрена разбивка по функциональному признаку: прямые, портфельные, прочие инвестиции и резервные активы.

Прямые инвестиции — форма иностранных инвестиций, которые осуществляются институциональной единицей — резиден-

том одной страны с целью приобретения устойчивого влияния на деятельность предприятия, расположенного в другой стране. Приобретение устойчивого влияния подразумевает установление долгосрочных отношений между инвестором и указанным предприятием, а также существенную роль инвестора в управлении этим предприятием. К операциям, отражаемым как прямые инвестиции, относится не только исходная операция по приобретению участия в капитале, но и все последующие операции между этим инвестором и данным предприятием.

Портфельные инвестиции наряду с участием в капитале включают обращающиеся долговые финансовые инструменты и их производные (фьючерсы, опционы, варранты, свопы, форварды). В эту группу не входят инструменты, уже включенные в состав прямых инвестиций и резервных активов.

В статью «**Прочие инвестиции**» включены все операции, которые не рассматриваются как операции с прямыми и портфельными инвестициями. Активы и обязательства по этой статье классифицируются по виду финансового инструмента: торговые кредиты, ссуды, наличная валюта, изменение задолженности по своевременно не поступившей экспортной вырубке и не погашенным импортным авансам.

Коммерческие кредиты связаны с внешнеторговыми сделками. Они являются результатом договоренности между продавцом и покупателем либо по поставке товара в кредит, либо о предварительной оплате еще не поставленных товаров и услуг. Для финансирования внешней торговли ее участники могут также прибегать к заемным средствам в виде ссуд. В этом случае кредитор-резидент напрямую предоставляет иностранному заемщику-импортеру определенную денежную сумму. Косвенно тем самым оказывается поддержка национальному производителю.

В прочие инвестиции счета финансовых операций включены сделки с наличной валютой и депозитами. Речь идет о получении наличной национальной валюты нерезидентами и наличной иностранной валюты резидентами, а также открытии ими счетов соответственно в национальной и иностранной валютах.

Резервные активы называют также официальными резервами, чтобы подчеркнуть их отличие от обязательных резервов коммерческих банков в центральном банке при движении заемных средств. Резервные активы находятся под прямым контролем институтов регулирования денежного обращения и используются ими для достижения определенных макроэкономических показателей. В практическом плане эти резервы чаще всего исполь-

зуются для регулирования курса национальной денежной единицы и финансирования дефицита платежного баланса. Официальные резервы представлены высоколиквидными активами в виде золота, специальных прав заимствования (СДР), резервной позиции в МВФ, иностранной валюте. При этом золото составляет лишь незначительную часть (как правило, менее 10%), резервная позиция в МВФ составляет 25% квоты страны в капитале фонда, а доля СДР столь незначительна по странам, что ее практическую значимость для них трудно оценить (подробнее см. гл. 14).

В основном резервные активы в странах представлены свободно конвертируемой иностранной валютой. Но из этого не следует, что эта валюта в банкнотах хранится в подвалах центрального банка. Она превращена в ликвидные ценные бумаги иностранных правительств, ценные бумаги других нерезидентов. Таким образом, валютные активы представлены требованиями к нерезидентам в виде правительственных ценных бумаг (например, долларовые активы в значительной мере представлены казначейскими векселями США), банковских депозитов, валюты, акций крупных с надежной репутацией частных компаний, производных финансовых инструментов и других требований. В платежном балансе показываются не запасы резервных активов, а изменения их объема за рассматриваемый период времени.

Если суммировать сальдо счета текущих операций и сальдо счета движения капитала и финансовых операций, по законам составления баланса эта сумма должна бы быть равна нулю. Однако на практике это случается весьма редко. Поэтому для получения нулевого результата вводится раздел **«Ошибки и пропуски»**. Если в результате суммирования сальдо счета текущих операций и сальдо счета движения капитала и финансовых операций получается величина с отрицательным знаком, в разделе «ошибки и пропуски» записывается та же величина, но с противоположным знаком. Если итоговая величина сальдо двух разделов положительна, то она переносится в раздел «Ошибки и пропуски» с отрицательным знаком.

Для появления ошибок при учете внешнеэкономических сделок имеется множество причин. Так, при экспортных и импортных операциях нередко импортером указывается завышенная цена, а экспортером — заниженная. Первый преследует цель перевести больше валюты за границу, а второй — уменьшить доходы и, соответственно, налоговые платежи. К разночтениям приводит регистрация экспорта или импорта по справочной, а

не по контрактной цене. Еще большая возможность для ошибок при осуществлении финансовых операций. Во многих странах нет четкого различия между финансовыми операциями резидентов и нерезидентов, многие данные заносятся в платежный баланс на основании оценок (переводы мигрантов, доходы от туризма). Данные об одной и той же операции могут поступать из различных источников (об экспорте информация от таможенных структур, об импорте — от финансовых учреждений), использующих различные методики подсчетов или различные временные интервалы.

8.3. ПОДДЕРЖАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАВНОВЕСИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

При всей сложности получения информации о внешнеэкономических сделках и трудностях составления платежного баланса его данные необходимы для выработки макроэкономической политики и принятия решений по ее реализации. Как было показано ранее, величина располагаемого дохода страны напрямую зависит от сальдо счета текущих операций. Если сальдо положительное, располагаемый доход страны увеличивается, если отрицательное — уменьшается. Следовательно, длительный дефицит по балансу текущих операций неизбежно приведет к замедлению экономического роста. Чтобы этого не случилось, перед правительством стоит задача как минимум избежать продолжительного дефицита баланса текущих операций. Решить эту задачу не просто, поскольку ее решение зависит не только от состояния экономики данной страны, но и от экономических процессов в остальном мире. Такие факторы, как экономические циклы и их неравномерное распространение по странам, события на мировом финансовом рынке, могут существенно снизить эффективность правительственных мер по достижению уравновешенного баланса текущих операций. Эти меры тем эффективнее, чем они своевременнее, разнообразнее и искуснее в применении (подробнее см. гл. 12, 13).

Наиболее распространенным методом регулирования платежного баланса является понижение цены национальной денежной единицы. Эта мера способствует стимулированию экспорта и сдерживанию импорта, действует в направлении сокращения отрицательного сальдо торгового баланса. Она эффективна тогда, когда имеется экспортный потенциал и потенциал для раз-

вятия производств, замещающих импорт. Такую ситуацию можно было наблюдать в России после кризиса в августе 1998 г. Однако девальвация может не дать желаемого результата и даже иметь негативные последствия, если, например, страна в это время импортирует оборудование. Удорожание импортного оборудования в конечном счете приведет к росту цен на выпускаемую продукцию, к инфляции издержек.

На стимулирование экспорта направлены такие меры государственного регулирования, как предоставление налоговых льгот, льготного режима амортизации основного капитала, целевых экспортных кредитов, государственное страхование экспорта, оказание консультационных и рекламных услуг. Все это способствует снижению издержек, повышению конкурентоспособности товаров, росту экспорта и положительному влиянию на платежный баланс страны.

К мерам государственного регулирования платежного баланса относится валютный контроль. Он включает обязательную продажу валюты экспортерами, депонирование части валюты при импорте товаров, согласование контрактов по импорту с институтами регулирования денежного обращения, ограничения по конвертируемости валюты, по ввозу и вывозу наличной валюты.

В последние годы в связи с ростом влияния мирового финансового рынка на экономику отдельных стран все большее значение приобретает межгосударственное регулирование платежного баланса, которое включает согласование условий предоставления государственных экспортных кредитов, двусторонние кредиты сектора государственного управления, взаимные кредиты центральных банков в национальных валютах по соглашениям «своп», кредиты международных финансовых институтов.

Опыт многих стран по регулированию платежного баланса показывает, что перечисленные выше меры эффективны тогда, когда они дополняются другими мерами макроэкономического регулирования, обеспечивающими экономический рост, увеличение занятости и повышение жизненного уровня населения.

8.4. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РОССИИ

Составление платежного баланса является для России делом относительно новым. Платежный баланс Советского Союза не публиковался, публиковались лишь сведения о внешнеторговых

операциях. В самом общем виде платежный баланс России был опубликован впервые в 1993 г. В последующие годы отработывалась методика его составления, повышалось качество информации. Платежный баланс Российской Федерации разрабатывается Центральным банком и Федеральной службой государственной статистики на основе данных Министерства финансов РФ, Федеральной таможенной службы РФ, банков и других организаций, аккумулирующих сведения о внешнеэкономической деятельности резидентов.

В настоящее время классификация статей и принципы составления платежного баланса России основаны на методических рекомендациях МВФ 1993 г. Но, как и в любой другой стране, платежный баланс России имеет некоторые особенности. Для России эти особенности в основном связаны с тем, что ее экономика является частью распавшейся экономики СССР. Во-первых, до сих пор не урегулированы многие вопросы торговых, финансовых, валютных и расчетных отношений с бывшими союзными республиками. Во-вторых, несмотря на то что Россия взяла на себя все финансовые обязательства бывшего СССР, не завершено юридическое оформление передачи в собственность России зарубежных активов СССР. Эти факторы не позволяют составить полный баланс всех операций по методике МВФ.

Еще одной особенностью платежного баланса России является относительно большой вес в нем раздела «ошибки и пропуски». Причиной тому, наряду с неурегулированностью отношений с бывшими союзными республиками, является наличие большого объема сделок, трудно подлежащих учету. Это касается бартерных сделок, которые особенно широко практиковались в первые годы перехода к рыночной экономике и продолжают играть заметную роль в отношениях со странами СНГ. Продолжается нелегальный отток капитала из России, который также трудно учитывать. Бартер, нелегальные потоки капитала заносятся в платежный баланс на основании экспертных оценок.

Несмотря на отмеченные недостатки и трудности в составлении платежного баланса России, он дает возможность анализировать внешнеэкономические позиции страны на конкретный момент, а в динамике — оценить тенденции не только развития внешнего сектора, но и перспективы ее экономического роста.

**Платежный баланс России, 1997 г., 2002 г.
(млн долл.)**

	1997г.	2002 г.	1997г.	2002 г.
	<i>Кредит</i>		<i>Дебет</i>	
A. Счет текущих операций				
Экспорт товаров (ФОБ)	89008	107301		
в т.ч.: сырая нефть, нефтепродукты, природный газ	37474	56264		
прочие товары	51534	51037		
Экспорт услуг	14080	13611		
в т.ч.: транспортные услуги	3649	5487		
поездки	7164	4167		
прочие услуги	3268	3956		
Экспорт товаров и услуг	103088	120912		
Оплата труда полученная	227	704		
Инвестиционные доходы к получению	4140	4951		
Текущие трансферты полученные	410	1675		
всего возмещений, подлежащих <i>получению от нерезидентов</i> <i>по текущим операциям</i>	107865	128242		
Импорт товаров (ФОБ)			-71983	-60966
Импорт услуг			-20025	-23497
в т.ч.: транспортные услуги			-2991	-2836
поездки			-10113	-11283
прочие услуги			-6921	-9377
Импорт товаров и услуг			-92008	-84463
Оплата труда выплаченная			-568	-507
Инвестиционные доходы к выплате			-12490	-11716
Текущие трансферты выплаченные			-766	-2036
<i>Всего возмещений, подлежащих предоставлению нерезидентам по текущим операциям</i>			-105832	-98722
<i>Сальдо счета текущих операций</i>	2032	29520		
B. Счет движения капитала и финансовых операций				
Капитальные трансферты:				
полученные	2137	7536		
выплаченные			-2934	-19924
Прямые инвестиции:				
за границу				-3490
в Россию	4778	3442		
Портфельные инвестиции:				
активы			-3156	-796
обязательства	45728	3295		

Финансовые производные.			
активы		80	
обязательства			-67
Прочие инвестиции			
активы		2120	-32778
обязательства	-15897		-3874
Изменение валютных резервов («+» — снижение, «-» — рост)		-1936	-11375
Чистые ошибки и пропуски		-4851	-6468
Баланс = 0			

Если рассматривать платежный баланс России за 2002 г., особенно счет текущих операций, можно сделать вывод о благоприятном внешнеэкономическом положении страны. Поскольку, как отмечалось выше, $GNDY = C + I + G + CAB$ и $S = I + CAB$, можно видеть, что благодаря внешнеэкономической деятельности располагаемый доход страны и, соответственно, ее сбережения выросли в 2002 г. на 29 520 млн долл.

Данные платежного баланса 2002 г. интересно сравнивать с данными платежного баланса 1997 г. — последнего перед валютно-финансовым кризисом августа 1998 г. Прямым следствием этого кризиса была резкая девальвация рубля. В последующие после кризиса месяцы до конца 1998 г. рубль был обесценен почти в три раза, что отразилось существенным образом на основных показателях платежного баланса следующих лет. Так, импорт товаров сократился с 71 983 млн долл. в 1997 г. до 60 966 млн долл. в 2002 г., а экспорт товаров за этот же период вырос с 89 008 млн до 107 301 млн долл. К сожалению, прирост экспорта был обеспечен за счет сырьевого сектора, а по другим товарам объем экспорта даже уменьшился с 51 534 млн до 51 037 млн долл. Почти в два раза сократились доходы России от туризма, хотя расходы российских туристов за границей даже несколько увеличились. В целом же сальдо счета текущих операций (CAB) в 1997 г. составляло 2032 млн долл., что почти в 15 раз меньше сальдо этого счета за 2002 г.

После кризиса произошли положительные изменения в отношении России с мировыми финансовыми центрами. В 1997 г. финансовые обязательства России перед остальным миром выросли на 43 510 млн долл., что составляло почти половину доходов от экспорта товаров. Страна накапливала свои долги. При этом половина прироста обязательств приходилась на сектор государственного управления. После дефолта ситуация радикально

изменилась. Началось сокращение обязательств, которое почти полностью осуществляется за счет сектора государственного управления, главным образом в результате погашения внешней задолженности.

Характерной особенностью 1997 г. было то, что в этот год был огромный приток спекулятивного капитала в виде портфельных инвестиций (45 728 млн долл.), что было своеобразной прелюдией разразившегося затем кризиса. Хотя 1997 г. был годом самого большого притока (4778 млн долл.) прямых инвестиций за весь период перехода России к рыночной экономике, они не могли оказать заметного влияния на смягчение кризиса. Более того, их объем после кризиса резко сократился и лишь в последние годы медленно нарастает, достигнув в 2002 г. 3442 млн долл.

Позитивным моментом послекризисного развития является уменьшение операций с наличной валютой с 13 384 млн долл. в 1997 г. до 1080 млн долл. в 2002 г. Об устойчивой позиции российской экономики относительно остального мира свидетельствуют данные статьи «Изменение валютных резервов». После огромных (5305 млн долл.) потерь резервов в 1998 г. Банк России стал проводить последовательную политику увеличения официальных резервов. Их прирост составил в 1999 г. — 1778 млн долл., в 2000 г. — 16 010 млн, в 2001 г. — 8212 млн, в 2002 г. — 11 375 млн, в 2003 г. — 28 941 млн долл. На конец февраля 2004 г. официальные резервы ЦБ РФ составляли 88 млрд долл., из которых 95,7% были представлены валютными активами, 4,3% — золотом. Этих резервов достаточно для покрытия российского импорта более чем на один год. В международной практике принято считать объем официальных резервов достаточным, если им покрывается трехмесячный объем импорта товаров и услуг.

Выводы

1. Платежный баланс представляет собой статистическую сводку, системно суммирующую экономические сделки страны с остальным миром за определенный период. При составлении платежного баланса страны за основу принимаются рекомендации МВФ, что дает возможность сопоставлять между странами основные показатели их внешнеэкономической деятельности. В платежный баланс заносятся все экономические сделки между резидентами и нерезидентами.
2. Сальдо счета текущих операций платежного баланса является важным макроэкономическим показателем и будучи од-

ним из элементов национальных счетов отражает увеличение или уменьшение располагаемого дохода страны в результате ее внешнеэкономической деятельности. Глобализация хозяйственной деятельности значительно расширила потоки материальных, финансовых и людских ресурсов между странами. Это привело к росту обратных потоков ресурсов в виде доходов на вывезенный капитал и денежных поступлений от мигрантов. Рост этих поступлений, наряду с традиционно отражаемыми в балансе текущих операций внешнеторговыми сделками, указывает на возрастающую значимость этого баланса для экономики страны.

3. Глобализация финансовой деятельности, появление новых финансовых инструментов, рост внешней задолженности требуют большего внимания к анализу счета движения капитала и финансовых операций. Он включает капитальные трансферты и финансовые операции, связанные с прямыми, портфельными инвестициями и резервными активами. Особое внимание необходимо обращать на показатели по портфельным инвестициям. Это, как правило, высококомобильный, с высоким риском капитал, отток которого в любой момент может дестабилизировать экономику.
4. Одной из основных задач макроэкономической политики является избежание значительных отклонений от равновесного состояния платежного баланса, что называют иногда поддержанием внешнего равновесия. Обычно правительство больше беспокоит отрицательное сальдо по счету текущих операций. Чтобы уменьшить или вообще устранить отрицательную величину баланса текущих операций, правительства применяют экономические и административные меры, нацеленные на изменение курса национальной денежной единицы, повышение конкурентоспособности местных товаров.
5. При составлении платежного баланса России за основу приняты методические рекомендации МВФ. Основными проблемами при его составлении являются неурегулированность отношений собственности со странами СНГ, наличие нелегального оттока капитала и бартерных сделок. Сравнение платежных балансов за год, предшествующий кризису августа 1998 г., и 2002 г. дает основание положительно оценивать изменения сальдо счета текущих операций, потоков спекулятивного капитала, резервных активов.

Основные понятия

- Платежный баланс
- Участники международных сделок
- Резидент
- Нерезидент
- Юридические лица
- Физические лица
- Экономическая сделка
- Принцип двойной записи
- Счет текущих операций
- Сальдо счета текущих операций
- Счет движения капитала и финансовых операций
- Бартер
- Капитальные трансферты
- Текущие трансферты
- Прямые инвестиции
- Портфельные инвестиции
- Непроизведенные нефинансовые активы
- Резервные активы
- Ошибки и пропуски

Вопросы для закрепления материала

1. Что такое платежный баланс, каковы его разделы и стандартные компоненты?
2. Кто является резидентом и нерезидентом по российскому законодательству?
3. Каковы критерии занесения операций на дебет или кредит платежного баланса?
4. Какова взаимосвязь между счетом текущих операций, располагаемым доходом страны и ее сбережениями?
5. Какие операции заносятся на статью «Доходы»?
6. Какие операции проводятся по статье «Капитальные трансферты» и в чем их отличие от текущих трансфертов?

- 7.** Что является причиной включения в платежный баланс раздела «Ошибки и пропуски»?
- 8.** Каковы основные методы регулирования платежного баланса?
- 9.** Каковы основные трудности при составлении платежного баланса России?
- 10.** Показатели каких статей платежного баланса России претерпели наибольшие изменения после августовского кризиса 1998 г.?

Задания

1. Запишите в соответствующие статьи дебета или кредита платежного баланса России следующие сделки и определите, каково будет сальдо по этим операциям:

а) украинская фирма выплатила дивиденды, эквивалентные 200 тыс. долл., российскому держателю ее акций;

б) алжирская компания выплатила зарплату 500 тыс. долл. российским специалистам, работающим по контракту с этой компанией на металлургическом комплексе;

в) американская компания «Крайслер» закупила на сумму 5 млн долл. в США оборудование и привезла его на АвтоВАЗ для налаживания совместного производства нового внедорожника;

г) АвтоВАЗ закупил в США тяжелый пресс на сумму 200 тыс. долл.;

д) китайский гражданин, который уже больше года трудится в сети оптовой торговли в г. Благовещенске, перевел часть своей зарплаты 5 тыс. долл. родственникам, живущим в Харбине.

2. Определите каждую из следующих операций как дебет или кредит и укажите, по какой статье платежного баланса Германии она записывается:

а) компания «Фольксваген» продает партию своих автомобилей в Россию;

б) Германия предоставляет безвозмездную помощь Турции на восстановление жилищ, пострадавших от землетрясения;

в) немецкий Коммерцбанк предоставляет кредит венесуэльской фирме на развитие совместного с немецкой фирмой предпринимательства;

г) немецкий предприниматель приобретает винный завод в Чили;

д) немецкий импортер получает заем в Экспортно-импортном банке США для оплаты приобретенной им в этой стране партии медикаментов;

е) бразильский филиал компании «Фольксваген» переводит на счет материнской фирмы прибыль, полученную в течение квартала.

3. Каждая из следующих сделок может быть записана либо на дебет, либо на кредит в счетах платежного баланса России. Отметьте, как следовало бы классифицировать каждую из этих записей:

а) гражданин России покупает акции американской компании, производя оплату выпиской чека на счет в швейцарском банке;

б) гражданин России покупает акции американской компании, производя оплату чеком на счет в российском банке;

в) российское правительство проводит валютную интервенцию, в ходе которой оно использует доллары, которые держит в американском банке, для покупки валюты у своих граждан;

г) российский турист приобретает в Андорре ювелирные украшения с бриллиантами, расплачиваясь кредитной картой ВИЗА;

д) работающая в России турецкая строительная компания использует местную выручку для закупки строительных блоков на местном заводе железобетонных изделий.

4. На какие статьи платежного баланса России и на дебет или кредит будут записаны следующие операции:

а) английский банк купил акции российской компании «ЮКОС»;

б) российский Внешэкономбанк для расширения своего присутствия за границей приобрел недвижимость в трех странах;

в) компания «Газпром» увеличила свою долю в уставном капитале немецкого концерна «Рургаз»;

г) Волжский автомобильный завод приобрел лицензию у компании «Фольксваген» на производство гидравлических усилителей рулевого механизма для автомобиля ГАЗ.

Платежный баланс: стандартные компоненты

Кредит Дебет

Счет текущих операций**А. Товары и услуги***а) Товары*

1. Основные товары
2. Товары, предназначенные для переработки
3. Товары, предназначенные для ремонта
4. Товары, приобретаемые в портах транспортными компаниями
5. Немонетарное золото
 - 5 1. Как средство накопления
 - 5 2. Другие функции

б) Услуги

1. Транспорт*
 - 1.1. Морской транспорт
 - 1 2. Воздушный транспорт
 - 1 3. Другие виды транспорта
2. Поездки
 - 2.1. Деловые
 - 2.2. Личные
3. Услуги **связи**
4. Строительные услуги
5. Страховые услуги
6. Финансовые услуги
7. Компьютерные и информационные услуги
8. Роялти и лицензионные вознаграждения
9. Прочие деловые услуги
 - 9.1. Операционный лизинг
 - 9 2. Торговля и другие подобные услуги
 - 9 3. Смешанные деловые, профессиональные и технические услуги
10. Услуги в сфере культуры и отдыха и частных лиц
 - 10.1. Аудиовизуальные и связанные с ними услуги
 - 10 2. Прочие услуги в сфере культуры и отдыха
11. Государственные услуги, не включенные в другие статьи

В. Доходы

1. Оплата труда
2. Доходы от инвестиций
 - 2 1. Прямые инвестиции
 - 2 1 1. Доходы на участие в капитале
 - 2 1 1 1. Дивиденды и распределенная прибыль
 - 2 1 1 2. Реинвестированные доходы и нераспределенная прибыль

- 2.1 2. Доходы по долговым обязательствам (проценты)
- 2.2 Портфельные инвестиции
 - 2.2.1. Доходы на капитал (дивиденды)
 - 2.2 2. Доходы по долговым обязательствам (проценты)
 - 2.2 2.1. Облигации и другие долговые обязательства
 - 2.2.2.2. Инструменты денежного рынка и производные финансовые инструменты (дериваты)
- 2.3 Прочие инвестиции

С. Текущие трансферты

- 1. Сектор государственного управления
- 2. Другие секторы
 - 2.1. Денежные переводы работающих
 - 2.2. Прочие трансферты

2. Счет движения капитала и финансовых операций

А. Счет движения капитала

- 1. Капитальные трансферты
 - 1.1. Сектор государственного управления
 - 1.1.1 Аннулирование долга кредитором
 - 1.1.2. Прочие
 - 1.2. Другие секторы
 - 1.2 1. Трансферты мигрантов
 - 1.2 2. Аннулирование долга кредитором
 - 1.2.3 Прочие
- 2. Приобретение/продажа произведенных нефинансовых активов

В. Счет финансовых операций

- 1. Прямые инвестиции
 - 1.1. За границу
 - 1.1.1. В акционерный капитал**
 - 1.1 2. Реинвестированные доходы
 - 1.1 3. Прочие**
 - 1.2. Во внутреннюю экономику
 - 1.2 1. В акционерный капитал***
 - 1.2.2 Реинвестированные доходы
 - 1.2 3. Прочие***
- 2. Портфельные инвестиции
 - 2.1 Активы****
 - 2.1.1. Ценные бумаги, обеспечивающие участие в капитале
 - 2.1.2. Долговые ценные бумаги
 - 2 1.2.1. Облигации и другие долговые обязательства
 - 2.1.2 2. Инструменты денежного рынка
 - 2.1 2 3. Производные финансовые инструменты
 - 2.2. Обязательства
 - 2.2.1. Ценные бумаги, обеспечивающие участие в капитале
 - 2.2.1.1. Банки
 - 2.2.1.2 Другие секторы

- 2 2 2. Долговые ценные бумаги
 - 2 2 2.1. Облигации и другие долговые обязательства****
 - 2 2 2 2 Инструменты денежного рынка****
 - 2 2.2 3 Производные финансовые инструменты
 - 2 2.2.3 1. Банковского сектора
 - 2.2.2 3 2. Других секторов
- 3 Прочие инвестиции
 - 3 1. Активы*****
 - 3 1.1. Торговые кредиты
 - 3 1.1.1 Сектор государственного управления
 - 3 1.1 2 Другие секторы
 - 3.1 2. Ссуды
 - 3 1.3. Валюта и депозиты
 - 3 1.4. Другие активы
 - 3 2 Обязательства*****
 - 3.2.1. Торговые кредиты
 - 3 2.1.1. Сектор государственного управления
 - 3 2.1 2. Другие секторы
 - 3.1 2. Ссуды
 - 3 2.2.1. Институтов регулирования денежного обращения (включены кредиты и займы МВФ)
 - 3 2 2.2 Сектора государственного управления
 - 3 2 2.3. Банковского сектора
 - 3 2 2.4 Других секторов
 - 3 1.3 Валюта и депозиты
 - 3 2.3 1 Институтов регулирования денежного обращения
 - 3 2 3 2 Банковского сектора
 - 3 1 4. Другие обязательства
- 4. Резервные активы
 - 4.1. Монетарное золото
 - 4 2. Специальные права заимствования
 - 4 3. Резервная позиция в МВФ
 - 4 4 Иностранная валюта
 - 4 4 1. Наличная валюта и депозиты
 - 4.4.1.1. Институтов регулирования денежного обращения
 - 4.4 1 2. Банковского сектора
 - 4 4 2 Ценные бумаги
 - 4.4.2 1. Акции
 - 4 4 2 2. Облигации и другие долговые обязательства
 - 4 4 2 3 Инструменты денежного рынка и производные финансовые инструменты
 - 4 5 Другие требования
- 5 Ошибки и пропуски

Примечания автора:

- * Все виды транспорта подразделяются на пассажирский, грузовой и прочий.
- ** Состоят из требований к зарубежным филиалам и обязательств перед зарубежными филиалами.
- *** Состоят из требований к прямым зарубежным инвесторам и обязательств перед прямыми зарубежными инвесторами.
- **** Эти активы и обязательства подразделяются на четыре группы в зависимости от того, кто является их держателем: 1) институты регулирования денежного обращения; 2) сектор государственного управления; 3) банки; 4) другие секторы.
- ***** Эти активы и обязательства подразделяются на четыре группы в зависимости от того, кто является их держателем: 1) институты регулирования денежного обращения; 2) сектор государственного управления; 3) банки; 4) другие секторы, а также на долгосрочные и краткосрочные.

Глава 9

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

В современном глобализирующемся мире страны все теснее взаимодействуют друг с другом в различных сферах, и прежде всего в экономике. Это взаимодействие представлено сегодня в виде обмена товарами, услугами, потоками капитала и людских ресурсов, информацией и знаниями. В условиях рыночного хозяйства, а оно в современном мире является господствующим, все названные потоки приобретают стоимостную форму и измеряются деньгами. Одной из важнейших функций денег является обеспечение международных расчетов. Обычно при выполнении именно этой функции деньги называются валютой*. Практически любая сделка между резидентом и нерезидентом нуждается в купле-продаже валюты, расчетах в валюте или предоставлении ссуд в валюте. При этом необязательно располагать наличными банкнотами. Используемые для оплаты за границей чеки и векселя, помещенные за границей активы банков также являются валютой. Рынок, на котором осуществляются сделки между его участниками, связанные с обменом одной валюты на другую, с депозитно-кредитными операциями в иностранной валюте, называется **международным валютным рынком**.

9.1. ХАРАКТЕРИСТИКА ВАЛЮТНОГО РЫНКА

Для чего обменивается одна валюта на другую? Например, вы решили поехать на отдых или в деловую поездку в Испанию. В России у вас есть рубли, а вам для оплаты проживания в гостинице, питания нужны евро. Более того, евро вам понадобятся

В Законе РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 9 октября 1992 г. дается развернутое толкование понятия «валюта». При этом рассматриваются два понятия: «валюта Российской Федерации» и «иностранная валюта», не отделяя понятие «валюта» от понятия «деньги» (см.: ВВС РФ. 1992. № 45. Ст. 2542).

сразу же при выходе за двери аэропорта, чтобы взять такси и доехать до гостиницы. Чтобы не ходить по аэровокзалу в поисках обменного пункта (тем более, что в аэровокзалах, как правило, не лучший курс), проще всего перед вылетом в Испанию зайти в ближайший от вашего дома банк или обменный пункт какого-либо банка и поменять рубли на евро, т.е. продать рубли и купить евро.

Если, например, какая-то посредническая фирма занимается продажей отечественной мебели на российском рынке, ей не нужна валюта. Она покупает за рубли эту мебель у российской фабрики и продает ее за рубли населению. Но, если она решила торговать импортной мебелью, например из той же Испании, ей тоже придется поменять рубли на евро, чтобы произвести расчеты с испанским поставщиком. Если вы решили приобрести на средиземноморском побережье Испании дом, нужно тоже менять ваши рубли на евро. И наконец, если вы склонны к игре на валютном курсе, вы будете заниматься обменами валют, чтобы получить доход.

Из названных случаев обмена лишь в первом вы имеете дело с наличными банкнотами. Во всех остальных случаях обменом по вашему поручению будут заниматься банки и перечислять полученные по обмену суммы на указанные вами счета. Выполняя эти операции, национальные коммерческие банки функционируют в качестве клиринговых домов по спрашиваемой и предлагаемой валюте. При отсутствии банков российский импортер испанской мебели должен был бы искать российского экспортера в Испании, чтобы купить у него евро. Это требовало бы длительного времени и привело бы в конце концов к бартерным сделкам. Достаточно вспомнить начало рыночных реформ в России, когда банки были слабы, у них практически не было иностранной валюты, и это было причиной распространения бартера и так называемого челночного бизнеса. С развитием рынка коммерческие банки сами находят друг друга и тех, кто желает продать валюту и купить ее. Таким способом осуществляется оплата расходов наших туристов, импортеров, инвесторов за рубежом и игроков на валютном рынке.

В обобщенном виде к основным функциям валютного рынка можно отнести:

- обслуживание международных потоков товаров, услуг, капиталов;
- формирование рыночного валютного курса;
- обеспечение защиты участников рынка от валютных рисков;

- предоставление участникам рынка инструментов получения спекулятивного дохода;
- предоставление центральному банку возможности регулирования денежного обращения в стране.

Валютный рынок не является местом сбора продавцов и покупателей. Торговля валютой не привязана к какой-либо конкретной географической точке. Обычно международный валютный рынок делят на три территориальных сегмента: дальневосточный, европейский, североамериканский, каждый из которых включает крупные валютно-финансовые центры. Так, к дальневосточному сегменту относят Токио, Гонконг, Сингапур; к европейскому — Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Париж; к североамериканскому — Нью-Йорк, Чикаго, Сан-Франциско. Хотя торговля валютами ведется в различных финансовых центрах мира, современная технология телекоммуникаций связывает эти центры в единый рынок.

В практических целях выделяют внутренний валютный рынок, когда рассматриваются валютные операции, осуществляемые банками, валютной биржей, расположенными на территории конкретной страны, или, когда речь идет о нормах валютного регулирования, касающихся данной страны. На внутреннем рынке, если нормы регулирования курса очень жесткие, как правило, возникает «черный» (нелегальный) рынок, курс которого может существенно отличаться от официального курса.

Международный валютный рынок работает круглосуточно, он не имеет фиксированного времени открытия и закрытия, хотя, как правило, офисы участников этого рынка, расположенные в финансовых центрах, обычно открываются в 9 часов утра по местному времени и торгуют валютой в течение 8—9 часов. Таким образом, получается, что в момент открытия офисов с наступлением нового дня в столице Новой Зеландии Веллингтоне еще не закончилась торговля предшествующего дня в Сан-Франциско. Как видно из табл. 9.1, торговля в Москве открывается, когда закрывается в Новой Зеландии, но параллельно с московской площадкой еще три часа продолжает работать токийская площадка, четыре часа — гонконгская и четыре часа тридцать минут — сингапурская. К моменту закрытия этих дальневосточных площадок открыты уже все площадки в Европе, а к моменту прекращения торгов в Москве открываются торги валютой в Нью-Йорке и продолжают три часа параллельно с торгами на парижском, франкфуртском и четыре — на лондонском. Через час после начала торгов в Сан-Франциско они закрываются в Лон-

доне, но в самый полуденный разгар торговли в этом калифорнийском городе начинается новый торговый день в Веллингтоне. Москва с точки зрения часовых поясов оказывается расположенной удобно. Утром московские банки могут работать с дальневосточными финансовыми центрами, затем с европейскими, а к вечеру могут проводить операции с партнерами, работающими в Нью-Йорке.

Главными участниками международного валютного рынка являются коммерческие банки, корпорации, занимающиеся международной торговлей, центральные банки, небанковские финансовые учреждения, такие, как фирмы по управлению активами и страховые компании, физические лица (рис. 9.1). Коммерческие банки играют на данном рынке ключевую роль, потому что они содействуют обмену приносящих процент банковских депозитов, на которые приходится основной объем торговли иностранными валютами. В банках держат счета другие участники рынка и осуществляют через них необходимые конверсионные (валютные) и депозитно-кредитные операции. Наряду с выполнением поручений клиентов банки проводят валютные операции самостоятельно за счет собственных средств, например с целью

Таблица 9.1

Временной режим работы международного валютного рынка

Финансовые центры	Начало работы (время)			Окончание работы (время)		
	местное	по Гринвичу	московское	местное	по Гринвичу	московское
Веллингтон	9	21	0	18	6	9
Токио	9	0	3	18	9	12
Гонконг	9	1	4	18	10	13
Сингапур	9	1:30	4:30	18	10:30	13:30
Бомбей	9	3:30	7:30	18	12:30	15.30
Москва	9	6	9	18	15	18
Бейрут	9	7	10	18	16	19
Франкфурт, Париж	9	8	11	18	17	20
Лондон	9	9	12	18	18	21
Нью-Йорк	9	14	17	18	23	2
Чикаго	9	15	18	18	0	3
Сан-Франциско	9	17	20	18	2	5
Веллингтон	9	21	0			



Рис. 9.1. Участники международного валютного рынка

изменения структуры собственных активов. Обмен валюты по договору с банком может выполнять брокер, через которого коммерческий банк направляет потоки валюты к другим банкам.

К участникам валютного рынка относятся также фирмы, участвующие в международной торговле. Если фирма является импортером, она предъявляет устойчивый спрос на валюту, если экспортером, то регулярно выходит на рынок с предложением продажи своей валютной выручки.

Важную роль на международном валютном рынке играет центральный банк каждой страны. По объемам операций эта роль незначительна, но она чрезвычайно важна для регулирования курса национальной денежной единицы.

К небанковским финансовым учреждениям относятся различного рода международные инвестиционные фонды. Они активно работают на валютном рынке, стремясь к повышению эффективности управляемого ими портфеля активов.

В сделках с валютой постоянно участвуют физические лица, например туристы, обменивающие свои национальные денежные единицы на деньги страны, куда они прибыли. Но эти сделки представляют очень малую величину в общих операциях с валютой.

Все вместе названные выше участники валютного рынка оперируют огромными объемами валюты. В апреле 1992 г. в мире в

целом продажи иностранной валюты в течение суток впервые достигли 1 трлн долл. В последующие годы ежедневные объемы этих продаж продолжали расти и превысили 1,5 трлн долл. Большая часть валютных сделок осуществляется в виде дебетово-кредитных операций на банковских счетах. Текущие обменные операции и краткосрочные (на срок до одного года) депозитно-кредитные операции составляют основную часть сделок на международном валютном рынке. При этом всего около 5% всей продаваемой в день валюты связано с обслуживанием внешней торговли и прямых зарубежных инвестиций. Остальной поток связан с валютной спекуляцией в ожидании повышения или понижения курсов соответствующих валют. Между торговыми площадками происходит жесткая конкуренция за привлечение клиентов. В последние годы наблюдается тенденция к укрупнению торговых площадок, изменению роли отдельных валют. Так, в конце 1990-х гг. 30% обмена долларов приходилось на немецкие марки, 26% — на японские иены, 20% — на английские фунты, 10% — на швейцарские франки, 5% — на канадские доллары, 4% — на французские франки, 1% — на датские гульдены и 4% на валюты остального мира. С введением евро формируется новая ситуация в обращении отдельных валют на рынке.

С точки зрения организации валютного рынка он делится на **межбанковский** и **биржевой** сегменты. Исходя из сроков исполнения валютных сделок, на рынке совершаются текущие (спот-сделки), срочные (форвардные) сделки и комбинированные (своп-сделки).

На **спот-рынок (текущий)** — рынок немедленной поставки приходится более половины всех операций с валютой. Поскольку в международных расчетах участвуют денежные единицы многих стран, необходимо знать, как соотносятся эти денежные единицы друг с другом, или, как принято говорить, по какому курсу они обмениваются. Цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны, называется **валютным (обменным) курсом**.

Объявление об этой цене называется **котировкой**. Котировка валютного курса может производиться двумя путями. Во-первых, как цена единицы иностранной валюты, выраженная в единицах национальной валюты. Иными словами, речь идет о количестве национальной валюты за единицу иностранной, например 31,8628 руб. за 1 долл. США. Такую котировку называют **прямой**, или американским валютным курсом. Это связано с важной ролью доллара в международных расчетах и высокой его ценой

относительно валют большинства стран мира. Во-вторых, как цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты, т.е. сколько единиц иностранной валюты предлагают за единицу национальной, например 0,035 долл. за 1 руб. Такую котировку называют **обратной (косвенной) котировкой**, или европейским валютным курсом. Исторически это связано с расцветом английского колониального господства, когда фунт стерлингов играл роль ведущей мировой валюты, его цена была высокой относительно валют других стран.

В настоящее время большинство ежедневных газет мира в своих экономических разделах публикуют курсы валют большого числа стран — активных участников внешнеэкономических сделок. В этих публикациях, а также на сайтах ведущих информационных агентств в **интернете** приводятся, как правило, прямые и **обратные** котировки основных валют при осуществлении межбанковских операций на спот-рынке на сумму свыше 1 млн долл. США.

Валютные курсы, обусловленные заключением сделок с платежом не позднее чем на 2-й после сделки рабочий день, называются текущими или **спот-курсами**, а сама сделка — текущей. Период в 2 дня является достаточным для партнеров, чтобы дать поручение соответствующему банку по дебету или кредиту своего счета внутри страны или за рубежом.

В отличие от других товаров, у которых цена покупки одновременно является и продажной ценой, при сделках с валютой курс продажи отличается от курса покупки. На спот-рынке курсы покупки и курсы продажи устанавливаются торговцами валюты, т.е. банками. Это курсы, по которым торговец согласен приобрести или продать иностранную валюту. Разница между курсами покупки и продажи валюты на текущем рынке, т.е. прибыль торговца от своих операций, называется **спредом**. За счет этой разницы банки должны покрывать операционные издержки при проведении валютных операций и обеспечивать себе нормальную прибыль. Величина спреда может существенно колебаться в зависимости от объема сделки, вида валюты, взаимоотношений с контрагентами, рыночной конъюнктуры.

Сложившаяся практика показывает, что величина спреда обычно составляет 3—5 пунктов при среднесрочных сделках на сумму 1 — 10 млн долл. Если сумма больше, размер спреда увеличивается, так как возрастает риск. Если сумма меньше, то спред все равно увеличивается, поскольку снижается эффективность проведения данной банковской операции.

Хотя считается, что котироваемые на рынке валюты имеют примерно одинаковую ликвидность и обладание ими подвержено примерно одинаковому риску, банк может отдавать предпочтение той или иной валюте в определенные периоды, и величина спреда по разным валютам может быть различной. Больше величина спреда по редко употребляемой валюте.

На величину спреда большое влияние оказывает характер взаимоотношений между контрагентами. Если эти отношения существуют в течение длительного периода и при регулярности сделок не было значительных нарушений в выполнении обязательств, то такие контрагенты обычно работают при минимальном спреде. Высокий уровень спреда может быть равнозначен отказу от участия в сделке.

Рыночная конъюнктура также влияет на величину спреда. При неустойчивом состоянии валютного рынка обычно размер спреда увеличивается. В подобных ситуациях в установление размера спреда может даже вмешиваться центральный банк, как это имело место при августовском кризисе в России в 1998 г.

Поскольку валютный курс является относительной величиной, цифровой ряд после запятой может быть весьма значительным. На практике принято котировку давать с точностью до четвертого знака после запятой, например 31,8628 руб. за 1 долл. США. При стабильности валютного рынка у курсов большинства валют в течение торгового дня изменяются лишь две последние цифры, которые называют **базисными пунктами, или пипсами**. Если, например, курс рубля по отношению к доллару США изменился с 31,8628 до 31,8649 руб. за 1 долл., валютные дилеры говорят, что курс рубля упал на 21 пункт. Поскольку цифры перед запятой и две первые после запятой часто не изменяются, их в практике называют **«большая фигура»** (в нашем случае 31, 86). Если бы в нашем примере курс изменился с 31,8628 до 31,7549, для валютного дилера это означало бы падение курса рубля на 11 фигур и 21 пункт.

Если необходимо определить курс двух валют, одной из которых нет в списке котироваемых банком валют, применяется **кросс-курс**. Например, вы едете в командировку в Канаду и идете в российский банк, чтобы поменять рубли на канадские доллары. В обменном пункте выставлена информация, из которой следует, что при продаже банком американского доллара за него нужно заплатить 31,9364 руб. Сколько рублей стоит канадский доллар информации нет, но есть информация, что при покупке банком 1 долл. США он платит 1,5 канад. долл. Как определить, сколь-

ко рублей вам нужно поменять, чтобы получить 1000 канад. долл.? Зная курс продажи банком американского доллара (31,9364 руб. за 1 долл.) и курс покупки банком американского доллара за канадский (1,5273 канад. долл. за 1 долл. США) и разделив сумму в рублях на сумму в канадских долларах, получим кросс-курс, равный 20,9104 руб. за 1 канад. долл. Следовательно, вам нужно приготовить 20 910 руб. 40 коп. для обмена, чтобы ехать в Канаду, имея при себе 1000 канад. долл. Получается следующая логика расчета: вначале вы как бы покупаете за рубли американские доллары по курсу продажи доллара банком, а затем за эти доллары покупаете канадские доллары по курсу покупки американского доллара банком.

При осуществлении валютной операции важно различать дату заключения сделки и дату ее исполнения, когда производится физическая поставка денежных средств в соответствии с условиями договора. Дата исполнения условий валютной сделки называется датой валютирования.

Для депозитно-кредитных операций датой валютирования считается дата предоставления кредита, т.е. когда средства зачисляются на счет заемщика. Датой окончания депозита является дата возврата основной суммы на счет кредитора. Необходимо помнить, что датами валютирования и окончания контракта являются только рабочие дни, а выходные и праздничные для любого из участников сделки не учитываются.

В мировой практике сложились определенные принципы, которые позволяют осуществлять некие стандартные подходы к датам валютирования и окончания контракта (табл. 9.2).

Как видно из таблицы, при операциях на рынке спот дату валютирования отделяют от даты заключения сделки не более двух рабочих дней. В эту категорию включаются сделки с датой валютирования «сегодня» и «завтра», которые возможны по долларовым сделкам из-за благоприятной разницы во времени между Москвой и Нью-Йорком.

При осуществлении валютных операций у участников валютного рынка возникают требования (активы) и обязательства (пассивы) в различных валютах. Соотношение требований и обязательств по конкретной валюте у участника рынка (банка, компании) образует его валютную позицию. Валютная позиция считается открытой, если требования и обязательства по данной валюте не совпадают, и закрытой, если они совпадают.

Открытые валютные позиции бывают длинными и короткими. Длинная валютная позиция означает превышение требований

Конверсионные и депозитно-кредитные текущие операции

Название операции	Сокращенное обозначение	Дата заключения	Дата валютирования	Период	Дата окончания
overnight	o/n	сегодня	сегодня	1 день	завтра
tod/week	td/w	сегодня	сегодня	7 дней	сегодня+ + 7 дней
tom/next	t/n	сегодня	завтра	2 дня	послезавтра
tom/week	t/w	сегодня	завтра	1 нед	завтра + + 7 дней
spot:					
spot/next	s/n	сегодня	2-й раб день	1 день	3-й раб день
spot/week	s/w	сегодня	2-й раб. день	1 нед	спот + 1 нед.
spot/month	1m	сегодня	2-й раб день	1 мес	спот + 1 мес
spot/3mth	3m	сегодня	2-й раб день	3 мес	спот + 3 мес.
spot/6mth	6m	сегодня	2-й раб. день	6 мес.	спот + 6 мес
spot/1 year	12m	сегодня	2-й раб. день	1 год	спот + 1 год

по купленной иностранной валюте над обязательствами по этой же проданной валюте и обозначается знаком «плюс». **Короткая валютная позиция**, наоборот, означает превышение обязательств над требованиями и обозначается знаком «минус». Любая из этих позиций (короткая и длинная) свидетельствует о подверженности риску из-за изменения валютного курса и, соответственно, о возможности появления прибыли или убытка. Во избежание негативных последствий проведения рискованных валютных операций коммерческими банками центральный банк устанавливает для них лимиты открытой позиции по валюте относительно их собственного капитала. Банки обязаны следить за соблюдением этих лимитов и давать ежедневные отчеты по ним.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Предположим, при покупке банком 1 млн евро за доллары США по курсу 0,8830 долл. за 1 евро создается длинная позиция на сумму 1 млн евро и короткая позиция на сумму 883 000 долл. Эти позиции могут быть выражены в виде записи:

+1 000 000 EUR -883 000 USD

С точки зрения бухгалтерского баланса формирование валютной позиции можно проиллюстрировать в виде следующих последовательных операций.

1) Создание банка и открытие клиентом расчетного счета в евро (предполагается, что уставный капитал вложен в здание, кроме того, банк имеет корсчета НОСТРО в евро и долларах США):

<i>Активы</i>	<i>Пассивы</i>
Корсчет НОСТРО 1 000 000 EUR Здание 1 000 000 RUB	Счет клиента 1 000 000 EUR Уставный капитал 1 000 000 RUB

Здесь налицо закрытая валютная позиция, т.е. совпадение активов и пассивов (требований и обязательств) по суммам валют.

2) Производится продажа 1 млн евро за доллары США по курсу 0,8830 со спекулятивными целями:

–1 000 000 EUR +883 000 USD

<i>Активы</i>	<i>Пассивы</i>
Корсчет НОСТРО 883 000 USD Здание 1 000 000 RUB	Счет клиента 1 000 000 EUR Уставный капитал 1 000 000 RUB

Продав имевшиеся в его распоряжении клиентские 1 млн евро и купив доллары, банк создал открытую валютную позицию. Теперь активы и пассивы не сбалансированы по видам валют: превышение активов над пассивами (длинная позиция) на сумму 883 000 долл. и превышение пассивов над активами (короткая позиция) на сумму в 1 000 000 евро.

Любая открытая валютная позиция означает подверженность риску изменения валютных курсов и имеет следствием возможные прибыли или убытки. Предположим, под воздействием ряда факторов курс евро к доллару США неожиданно вырос до 0,8900 долл. за 1 евро. Очевидно, что короткая позиция по евро выглядит убыточной. Однако это еще не реальные убытки, а потенциальные (или переоценочные), так как позиция еще не закрыта. Если же клиент банка неожиданно дает приказ осуществить перевод 1 млн евро, банк сталкивается с проблемой отсутствия евро на корсчете. Очевидно, что ему придется, продав 883 000 долл., купить более дорогие евро: $883\,000\ USD / 0,89 = 992\,134,83\ EUR$.

Убыток, понесенный банком, составит:

$992\,134,83\ EUR - 1\,000\,000\ EUR = -7\,865,17\ EUR$.

Эту сумму банк должен будет купить за счет собственных средств (уставного капитала), чтобы осуществить клиентский платеж.

Общее правило, по которому действия банка по открытию валютной позиции соотносятся с движением валютного курса, состоит в следующем: если валюта укрепляется, то банк поддерживает в ней длинную позицию. Если валюта обесценивается, то банк формирует по ней короткую позицию.

Банк России регулирует риски, вызванные ведением открытой валютной позиции, путем установления для банков максимальных лимитов открытой позиции по каждой валюте. Согласно действующей в посткризисный период Инструкции ЦБ открытая валютная позиция (ОВП) по каждой валюте не может превышать 10% размера собственных средств (капитала) банка, а общий лимит ОВП по валютам (включая рубли) не должен превышать 20%. Банки обязаны следить за соблюдением данных лимитов и ежедневно отчитываться за них перед территориальными управлениями Банка России. Следует отметить, что в расчет ОВП включаются все конверсионные операции, совершенные в течение рабочего дня. К ним относятся не только сделки типа спот, но также и форвардные сделки, а также доходы и расходы в иностранной валюте.

Источник: Пискулов Д.Ю. Теория и практика валютного дилинга. М., 2002. С. 88-90.

Наряду с текущими сделками на валютном рынке осуществляются сделки с датой валютирования, которую отделяют от даты заключения договора более двух рабочих дней. Такие сделки называют срочными, а валютные курсы при платеже позднее чем на второй рабочий день после сделки называются срочными, или форвардными, курсами. Иными словами, **срочный (форвардный) курс** — это курс валют, оговоренный в настоящее время для обмена этих валют позднее, через определенный срок. То есть сделка купли-продажи товара совершается в данный момент, а платеж будет поступать через 30, 60, 90 и т.д. дней. Продавец обязательно должен сейчас менять валюту, но курс оговорен уже на 30, 60, 90-й день. Этот курс обычно отличается от курса спот, который будет на 30, 60, 90-й и т.д. день. Он может быть выше, ниже или равным **спот-курсу** на установленную контрактом дату. Если форвардный курс окажется выше текущего в момент платежа, разница составляет **премию** (доход) для поставщика валюты, если ниже — **дисконт** (убыток). Спред между курсом покупки и курсом продажи на срочном рынке обычно выше, чем при операциях спот, что обусловлено более высокой степенью риска при заключении контракта на более удаленную дату.

9.2. ВИДЫ ОПЕРАЦИЙ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

Каждая операция на валютном рынке связана с выполнением им определенной функции и с целью, поставленной участником рынка. В зависимости от решаемой участниками рынка

задачи всех участников обычно делят на три категории: трейдеры, хеджеры и спекулянты. Наиболее простыми являются операции, проводимые **трейдерами**. В их задачу входит продать или купить на бирже по поручению и за счет клиента определенное количество нужной клиенту валюты. За эту посредническую операцию клиент выплачивает трейдеру комиссионное вознаграждение.

С развитием международного обмена товарами и услугами и ростом платежей в различных валютах появилась потребность в страховании валютных рисков, или **хеджировании**. Операции, связанные с хеджированием, явились удобным способом защиты экспортеров и импортеров от потерь при поставках товаров в кредит. Обычно к хеджированию прибегают те, кто постоянно не занимается операциями с иностранной валютой, т.е. для кого эти операции не считаются источником дохода. Это могут быть компании, занимающиеся экспортно-импортными операциями, и физические лица, которые желают держать свои активы в определенной валюте, чтобы не зависеть от будущего курса другой валюты. Они избегают в этом случае владения долгосрочными активами в иностранной валюте в большем размере, чем им необходимо в краткосрочном плане, т.е. стремятся закрыть открытые валютные позиции.

Например, российская угольная компания поставляет уголь в Японию и получает оплату в иенах. При этом партнером компании по поставкам тяжелых экскаваторов для открытой разработки и транспортных средств является американская компания. Для осуществления импорта из США российской компании нужны доллары, а у нее на счете есть только иены. Зная, что для оплаты американского импорта доллары потребуются, например, через три месяца, компания может застраховаться от риска возможного изменения курса иены к доллару в неблагоприятную для нее сторону. Для этого она, получив иены, заключает с банком форвардный контракт на покупку необходимой суммы долларов через три месяца, т.е. на момент платежа за импортируемую из США технику. Компания подстраховалась. Теперь ее не беспокоит возможное удешевление иены, и у нее есть оговоренная в контракте с американцами сумма долларов. Она может сожалеть об упущенной выгоде только в случае удорожания иены. Но это будет плата за риск, который взял на себя банк.

В последние три десятилетия самыми активными участниками валютного рынка стали **спекулянты**. Спекуляция означает взятие на себя валютных обязательств, будущая стоимость ко-

торых не определена. В отличие от хеджеров, которые стремятся к закрытию валютной позиции, спекулянты сознательно идут на поддержание открытой валютной позиции, принимая на себя риск. В зависимости от продолжительности в открытом состоянии валютной позиции спекулянты делятся на две группы. Одну из них, поддерживающую позиции открытыми в течение длительного времени, называют *позиционными спекулянтами*. Спекулянты этой группы ориентируются на фундаментальные факторы и долгосрочные прогнозы экономического развития. Они должны располагать достаточно крупными денежными ресурсами и иметь возможность изымать их из оборота на длительный период. К другой группе относятся так называемые *скальперы*. Они оперируют небольшими по объему денежными ресурсами, заключают в течение дня большое число прямых и обратных сделок и, как правило, в конце каждого рабочего дня закрывают позиции. На современном валютном рынке роль спекулянтов весьма велика не только из-за огромных объемов валюты, которыми они оперируют, но и из-за их возможностей влиять на изменение тенденции спроса или предложения на определенную валюту.

Специфической группой валютных спекулянтов являются *арбитражеры*. Специфика операции арбитражера состоит в том, что он покупает валюту по более низкой цене в одном финансовом центре или в один момент времени и продает ее по более высокой цене в другом финансовом центре или в другой момент времени с целью получения прибыли. В основе таких операций, называемых арбитражем, лежит несовпадение котировок валют во времени и (или) пространстве. Пространственный арбитраж означает, что можно купить валюту в одном валютном центре дешевле, а в другом тут же перепродать ее дороже с целью получения прибыли. Например, в Санкт-Петербурге евро стоит 29,99 руб., а в Москве — 30,01 руб. В этом случае какой-либо игрок (обычно валютный дилер какого-либо коммерческого банка) купит евро по цене 29,99 руб. в Санкт-Петербурге и тут же продаст их в Москве за 30,01, получив прибыль 2 коп. с каждого евро, т.е., продав 1 млн евро, можно получить 20 тыс. руб. прибыли за несколько минут работы. Аналогично можно получить прибыль, воспользовавшись изменением курса на одном и том же рынке в течение определенного интервала времени.

Арбитражные операции делятся на простые и сложные. При *простом* арбитраже в сделке участвуют две валюты, при *сложном* (кросс-курсовом) — три и более валют. Сложная арбитраж-

ная операция проводится тогда, когда рассчитанный **кросс-курс** между **двумя** валютами отличается от фактического, котируемого каким-либо банком или в каком-либо финансовом центре.

Разумеется, ситуация, когда возникает возможность извлечения арбитражной прибыли, является кратковременной. Закон спроса и предложения быстро выравнивает цены. Арбитражные сделки играют важную роль в выравнивании курсов на различных рынках, сглаживании резких скачков, повышении устойчивости рынка. Необходимо иметь в виду, что не всякая разница в курсе в географически удаленных друг от друга финансовых центрах является основой для арбитражной прибыли. Обычно разница имеет место в силу различий в операционных издержках, связанных с конвертированием валюты и переводом ее из одного центра в другой. Следовательно, арбитражная прибыль может возникнуть тогда, когда разница в курсе превышает разницу в операционных издержках. Поскольку эта разница очень незначительна и возникает на считанные минуты, воспользоваться ею могут только очень опытные дилеры, способные моментально оценить ситуацию на рынке и поведение курса валюты, на которой они специализируются.

Арбитражные операции можно проводить только при высокой степени либерализации валютного рынка, при свободном перемещении капитала, когда сведены к минимуму валютные ограничения и имеет место свободная конвертируемость валют.

Сделки на срочном валютном рынке выглядят в виде контрактов (договоров, соглашений) между продавцом и покупателем валюты. На межбанковском сегменте срочного валютного рынка наиболее распространенными видами сделок являются форвардные контракты и комбинированные (**своп-контракты**).

Форвардный валютный контракт — это обязательное для исполнения соглашение между участниками сделки о поставке на конкретную дату определенной суммы валюты по установленному контрактом курсу. Именно эти контракты используются для хеджирования валютного риска. Использование таких контрактов позволяет **фирмам-экспортерам** и **фирмам-импортерам** закрывать открытые валютные позиции. Отличие форвардного контракта от **своп-контракта** состоит, во-первых, в том, что дата валютирования отдалена от даты заключения соглашения более чем на два рабочих дня, во-вторых, курс является расчетным, а не действительным, как при сделках спот. Данные о котировках форвардных контрактов на различные даты, по разным валютам

можно получить из многих источников, например информационного агентства Рейтер (табл. 9.3).

Форвардные сделки могут быть представлены либо в виде единичной конверсионной операции, либо в виде комбинации двух операций. Единичные конверсионные операции называют **сделками аутрайт**. В нашем примере обмена иен на доллары для покупки американской техники угольной компанией была использована сделка аутрайт.

Комбинируемая операция предусматривает обмен определенным количеством двух валют на установленную дату и обратный обмен этих же валют на другую дату. Такие операции называют валютными **свопами**. **Стандартный валютный своп** — это валютная операция, сочетающая куплю-продажу двух валют на условиях спот с одновременной обратной сделкой по этим валютам на определенную дату в будущем. В практической деятельности имеют место так называемые короткие однодневные свопы (до спота). В этом случае обе даты сделки своп предшествуют дате валютирования по **спот-курсу**. Это относится к операциям «овернайт» и «том-некст» (см. табл. 9.2). Наряду с короткими и стандартными свопами практики используют также форвардные свопы (после спота). Это операции, когда более близкая по сроку сделка заключается на условиях форварда (дата валютирова-

Таблица 9.3

Котировки форвардных контрактов 15.01.03
(на 19:30 московского времени)

Срок	Российский рубль	Евро'	Английский фунт'	Японская иена	Швейцарский франк	Индийская рупия	Турецкая лира
Overnight	31,8403	1,05806	1,60409	117,8557	1,38271	47,975	1678980
Tomorrow	31,8359	1,05806	1,60408	117,8559	1,38268	47,975	1691000
1 мес	32,1809	1,05666	1,60054	117,7205	1,38183	48,1171	1744000
2 мес	32,2792	1,05549	1,59748	117,602	1,3811	48,2244	1801250
3 мес	32,5624	1,05421	1,59399	117,468	1,38025	48	2108000
1 год	36,4455	1,04535	1,5655	116,17	1,3729	49,4306	2626000
2 года	—	1,0418	1,5395	113,43	1,3582	—	—
3 года	—	1,0442	1,5276	109,5	1,3343	—	—
4 года	—	1,0486	1,5256	105,16	1,3061	—	—
5 лет	—	1,0531	1,5294	100,68	1,277	—	—

* Долларов США за валюту.

Источник: По данным агентства Рейтер.

ния позже, чем спот) и обратная ей сделка также заключается на условиях форварда, но с более поздней датой. Операции своп в основном используются для хеджирования валютных рисков. На них приходится около 85% всех срочных межбанковских операций. В большинстве случаев эти сделки заключаются сроком до одной недели. Для клиента эти сделки выгодны, так как вместо оплаты комиссионных по двум разным операциям, он несет расходы по одной операции. Они выгодны и для банков, так как осуществляются внутри них и не создают открытой позиции.

Банки прибегают к использованию свопов по разным причинам. Например, уже рассматриваемая нами российская угольная компания получила за экспортную операцию с японской фирмой иены и разместила их на депозит сроком на один месяц в Сбербанке. Но Сбербанк в это время нуждается в долларах для обеспечения ими своих клиентов, занимающихся импортом из США. В этой ситуации Сбербанк продает иены по курсу спот за доллары и тут же выкупает их назад с датой валютирования через месяц. В результате этой сделки банк получил долларовые ресурсы сроком на один месяц, что равнозначно привлечению долларового кредита на месячный срок.

Операции своп осуществляются не только между коммерческими банками. Они используются и между центральными банками стран в виде договоров о взаимном кредитовании в национальных валютах, когда проводятся валютные интервенции. С 1969 г. подобные сделки осуществляются через Банк международных расчетов в Базеле.

На современном валютном рынке часть спекулятивных сделок осуществляется не на межбанковском, а на биржевом его сегменте. В этих сделках используются такие инструменты, как **фьючерсы** и **опционы**. Тридцать лет назад торговля с использованием этих инструментов на организованных биржах не велась.

При фьючерсном контракте покупают безусловное обязательство, что установленное контрактом количество валюты будет поставлено на определенную дату в будущем по согласованному курсу. Для торговли такими контрактами были созданы специализированные рынки. Первый такой рынок был организован на Чикагской товарной бирже в 1972 г., на котором стала осуществляться продажа фьючерсных контрактов на британский фунт, канадский доллар, немецкую марку, швейцарский франк, иену, австралийский доллар. В том же году открылась Лондонская международная фьючерсно-финансовая биржа, на которой продавались контракты на фунты стерлингов, немецкие марки,

швейцарские франки, японские иены. Затем была открыта фондовая биржа в Филадельфии по торговле опционами.

Эти контракты похожи на форвардные, но в то же время имеют существенные отличия. Одним из отличий является то, что фьючерсные контракты стандартизированы по срокам, объемам и условиям поставки. Например, на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) 15.01.03 фьючерсные контракты заключались по следующим стандартным параметрам: валюта — доллар США, дата — пятнадцатое число каждого месяца, начиная с февраля и заканчивая июлем, объем контракта — 1000 долл. США, курс на каждую дату. В обобщенном виде эти данные публикуются в виде таблицы (табл. 9.4).

Из таблицы следует, что 15 января 2003 г. на российских биржах были заключены контракты от одного до шести месяцев при стандартном контракте 1000 долл. США. При этом, например, сроком на один месяц были заключены две сделки общим объемом 100 контрактов. При курсе на этот месяц 31,9 руб. за один доллар общий объем торгов составил 3190 тыс. руб.

Отличаются фьючерсные контракты от форвардных еще и тем, что они заключаются на биржевом рынке, а не на межбанковском, как форвардные. Кроме того, на фьючерсном рынке сделки совершаются с очень малым числом валют (доллар США, евро, фунт стерлингов, японская иена и, в зависимости от биржи, еще 1—3 другие валюты).

Таблица 9.4

Итоги торгов фьючерсами на российских биржах 15.01.03

Контракт	Исполнение	Объем	Цена (руб)	Изменение (руб)	Объем торгов (млн руб)	Объем торгов (контр)	Сделки (контр)	Открытые позиции
USD	15.02 03	1000	31,9	-0,1	3,190	100	2	181
USD	15 03 03	1000	32	-0,01	3,200	100	2	171
USD	15 04 03	1000	32,1	—	3,210	100	2	163
USD	15.05 03	1000	32,2	—	2,254	70	2	155
USD	15.06 03	1000	32,45	+0,05	1,623	50	5	106
USD	15 07.03	1000	32,5	—	2,438	75	2	25
Фондовая биржа РТС								
USD	16.06 03	1000	33,259	+0,809	1,966	60	2	34

Источник: Коммерсанта. 2003. 16 янв.

Фьючерсный контракт имеет ряд преимуществ по сравнению с форвардным. Во-первых, фьючерсный рынок доступен более широкому кругу участников, поскольку можно оперировать на рынке с незначительными суммами (приведенные в табл. 9.4 контракты ММВБ составляют 1000 долл.). Более того, реальной поставки валюты не требуется. Участники операции получают лишь разность между первоначальной ценой заключения контракта и его текущей рыночной ценой. Контракт переоценивается ежедневно. Функцию переоценки выполняет клиринговая палата соответствующей биржи, которая в то же время является партнером клиента. Клиент должен депонировать определенную сумму в клиринговой палате. Если по контракту получается убыток, то клиенту клиринговая палата выставляет требования на соответствующую сумму.

Еще одним преимуществом фьючерсного контракта является то, что стоимость самой сделки меньше, чем форвардной. Это связано с меньшими издержками благодаря стандартизации сделки и ее параметров.

По мере развития валютного рынка его участники постоянно ищут новые возможности повышения прибыли и уменьшения риска. В результате этих поисков в 1982 г. появился новый вид срочных валютных контрактов, именуемых опционами. **Валютный опцион** — это договор (ценная бумага), дающий его владельцу право купить или продать определенное количество валюты по установленной в момент заключения сделки цене в конкретный момент времени в будущем. В зависимости от момента исполнения различают опционы европейские и американские. *Европейский опцион* предполагает исполнение его только в день истечения срока действия контракта, а *американский* — в любое время вплоть до установленной даты истечения его срока.

Для держателя опциона уменьшение риска, связанного с изменением валютного курса, обусловлено тем, что он не обязан воспользоваться своим правом, как при фьючерсе. Иными словами, держатель опциона может отказаться от исполнения заключенного ранее контракта с продавцом этого опциона. Он отказывается от этого при неблагоприятном для него изменении валютного курса. Но за этот отказ кто-то должен нести риск. В этом случае риск переносится на продавца опциона. В виде платы за этот риск держатель опциона в момент заключения сделки выплатил продавцу определенную сумму (опционная премия), которая в случае отказа держателя от исполнения контракта ему

не возвращается. Величина премии зависит от прибыли, которую мог бы получить держатель опциона в случае его немедленного исполнения, срока исполнения, волатильности курса рассматриваемых в контракте валют и процентных ставок по ним. Различают опцион пут и опцион колл. **Опцион пут** дает право продать иностранную валюту по известному заранее курсу в любой момент времени в течение указанного срока. **Опцион колл** дает право купить иностранную валюту по заранее известной цене.

9.3. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК РОССИИ

Истоки формирования валютного рынка России относятся к 1986 г., когда была отменена валютная монополия государства и хозяйствующие субъекты получили право выхода на внешний рынок. До этого момента вся валютная выручка от экспорта накапливалась на счетах Внешторгбанка СССР, а затем в плановом порядке распределялась по отраслям и регионам. Существовало несколько режимов курса рубля к доллару США.

С принятием в 1986 г. Закона РФ «О государственном предприятии» начался период децентрализации внешнеэкономической деятельности. В руках предприятий, получивших право выхода на внешний рынок, оставалось 20% валютной выручки, 80% они были обязаны продавать государству по фиксированному курсу.

Реально начало формирования валютного рынка относится к 1989 г., когда стали проводиться официально Внешэкономбанком СССР аукционы на основе конкурса заявок на покупку-продажу иностранной валюты предприятий и организаций, имеющих счета во Внешторгбанке. В ходе аукционов складывался текущий рыночный курс рубля к доллару. Дальнейшему развитию валютного рынка способствовало принятие в 1991 г. Закона СССР «О валютном регулировании» и Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 9 октября 1992 г.

Характерной особенностью формирования валютного рынка в России на начальном этапе является развитие его биржевого сегмента. Это связано с неразвитостью банковской системы в тот период, слабостью корреспондентских отношений и отсутствием доверия между банками, малыми объемами валютных ресурсов, которыми оперировали банки. Валютные биржи выступали гарантами межбанковских расчетов, а формировавшийся на этих

биржах валютный курс являлся ориентиром для всех участников валютных операций.

Первой валютной биржей, которая была организована в России, стала Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ). Она была создана в январе 1992 г. Затем были созданы биржи в регионах. В настоящее время наряду с ММВБ валютные операции осуществляются на Санкт-Петербургской валютной бирже (СПВБ), Уральской региональной валютной бирже (УРВБ, г. Екатеринбург), Сибирской межбанковской валютной бирже (СМВБ, г. Новосибирск), Азиатско-Тихоокеанской межбанковской валютной бирже (АТМВБ, г. Владивосток), Самарской валютной межбанковской бирже (СВМБ), Нижегородской валютно-фондовой бирже (НВФБ), Ростовской валютно-фондовой бирже (РВФБ). Основной объем валютных операций осуществляется на ММВБ (табл. 9.5).

Как видно из таблицы, основными валютами, к которым котируется рубль на российских валютных биржах, являются американский доллар и евро. Вместе с тем имеют место котировки рубля к английскому фунту стерлингов, швейцарскому франку, японской иене (особенно на Азиатско-Тихоокеанской валютной бирже), финской марке (особенно на Санкт-Петербургской валютной бирже).

Таблица 9.5

Итоги торгов валютой на российских биржах 15.01.03

	Мин(руб)	Макс. (руб)	Средняя цена(руб)	Измене- ние(руб.)	Закрытие (руб)	Объем (млн)	
<i>Единая торговая сессия</i>							
USD	31,8065	31,82	31,8139	-0,0211	31,8065	399,169	
EUR	33,3	33,57	33,4865	-0,1405	33,44	7,537	
<i>Доля бирж(%)</i>							
ММВБ	СПВБ	СМВБ	РВФБ	УРВБ	АТМВБ	НВФБ	СВМБ
95,66	2,37	0,92	0,27	0,26	0,25	0,19	0,08
<i>Дневная сессия</i>							
Биржа	Валюта	Поставка	Средняя цена(руб)	Измене- ние(руб.)	Закрытие (руб.)	Объем (млн)	
ММВБ	USD	today	31,8074	-0,025	31,8015	111,582	
ММВБ	USD	tomorrow	31,8164	-0,0165	31,8165	114,279	
ММВБ	EUR	tomorrow	33,506	-0,1838	33,52	12,409	
СПВБ	USD	today	31,8139	—	31,8065	3,992	
СПВБ	EUR	today	33,4865	—	33,44	0,075	

Источник: Коммерсанта. 2003. 16 янв.

В феврале 1996 г. с участием всех валютных бирж России и ряда банков была создана Расчетная палата ММВБ, а к концу года — расчетные палаты на других биржах. С сентября 1996 г. на ММВБ начались торги по срочным контрактам по доллару и по ГКО. Со 2 июня 1997 г. на этой бирже конверсионные операции доллар/рубль стали осуществляться в системе электронных лотовых торгов (СЭЛТ). Суть этой системы состоит в том, что банк на своем терминале указывает курс покупки-продажи валюты и объем сделки, которую он готов заключить. Если банка-покупателя устраивают котировки банка-продавца, между ними заключается соответствующее соглашение. Операции, осуществляемые в рамках этой системы, оказываются прозрачными, что дает возможность участникам рынка оценивать его состояние, следить за изменением его котировок и самим оказывать на него влияние. Не случайно после августовского кризиса 1998 г. СЭЛТ стала выступать в качестве основной курсообразующей площадки.

В 1999 г. механизм СЭЛТ был использован для организации единой торговой сессии (ЕТС) при реализации экспортной валютной выручки в долларах США и евро. Расчеты по этой сессии гарантированы, поскольку банки обязаны осуществлять предварительное депонирование средств накануне торгов. Сессия называется единой, поскольку торги проводятся одновременно на всех восьми региональных валютных биржах в рамках единой электронной торговой системы с 10:30 до 11:30 по московскому времени. Расчеты производятся в режиме «сегодня».

Кроме единой торговой сессии в рамках СЭЛТ на ММВБ проводятся торги дневной сессии, на которой банки осуществляют покупку-продажу валюты в соответствии с установленными биржей лимитами.

Наряду с биржевым сегментом валютного рынка в России, начиная с 1993 г., стал быстро развиваться его межбанковский сегмент. Объем операций на каждом из этих сегментов зависит от состояния экономики. Если состояние нестабильное, валютные операции осуществляются в основном на биржевом сегменте, если положение экономики стабильнее, активнее работает межбанковский сегмент валютного рынка. Наглядным примером может служить августовский кризис 1998 г. Среднедневной оборот по межбанковским конверсионным операциям с 17 августа и до конца года снизился в 21,6 раза по сравнению с аналогичным показателем в предшествующие месяцы этого года. Практически банки перестали проводить между собой операции и перешли

на биржевой рынок. По мере перехода российской экономики к устойчивому росту происходит перемещение активности участников валютного рынка на его межбанковский сегмент.

Выводы

1. Рынок, на котором осуществляются сделки между его участниками, связанные с обменом одной валюты на другую, с депозитно-кредитными операциями в иностранной валюте, называется международным валютным рынком. Валютный рынок не является местом сбора продавцов и покупателей. Торговля валютой не привязана к какой-либо конкретной географической точке, он функционирует круглосуточно.
2. На валютном рынке происходит формирование рыночного валютного курса, обменивается валюта, необходимая для обслуживания международных потоков товаров, услуг, капиталов, предоставляется возможность его участникам получения спекулятивного дохода и обеспечивается им защита от валютных рисков, а центральному банку предоставляется возможность регулирования денежного обращения в стране.
3. Главными участниками международного валютного рынка являются коммерческие банки, корпорации, занимающиеся международной торговлей, центральные банки, небанковские финансовые учреждения, такие, как фирмы по управлению активами и страховые компании, физические лица.
4. С точки зрения организации валютного рынка он делится на межбанковский, когда банки напрямую совершают валютные операции между собой, и биржевой сегменты, когда валютные контракты заключаются через биржу. Заключаемые на рынке валютные контракты в зависимости от сроков их исполнения делятся на текущие (спот-сделки), срочные (форвардные сделки) и комбинированные (своп-сделки).
5. Поскольку в международных расчетах участвуют денежные единицы многих стран, необходимо знать, как соотносятся эти денежные единицы друг с другом, или, как принято говорить, по какому курсу они обмениваются. Цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны, называется валютным (обменным) курсом. Объявление этой цены называется котировкой. Котировка валютного курса может производиться двумя путями. Во-первых, как цена иностранной валюты, выраженная в единицах национальной валюты, т.е. количество национальной

валюты за единицу иностранной. Такую котировку называют прямой или американским валютным курсом. Во-вторых, как цена национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты, т.е. сколько единиц иностранной валюты предлагают за единицу национальной. Такую котировку называют обратной (косвенной) котировкой или европейским валютным курсом.

6. Валютные курсы, обусловленные заключением сделок с платежом не позднее чем на второй после сделки рабочий день, называются текущими или спот-курсами, а сама сделка — текущей. В отличие от других товаров, у которых цена покупки одновременно является и продажной ценой, при сделках с валютой курс продажи отличается от курса покупки. Разница между курсами покупки и продажи валюты на текущем рынке, т.е. прибыль торговца от своих операций, называется спредом. Величина спреда может существенно колебаться в зависимости от объема сделки, вида валюты, взаимоотношений с контрагентами, рыночной конъюнктуры.
7. При осуществлении валютных операций у участников валютного рынка возникают требования (активы) и обязательства (пассивы) в различных валютах. Соотношение требований и обязательств по конкретной валюте у участника рынка (банка, компании) образует его валютную позицию. Валютная позиция считается открытой, если требования и обязательства по данной валюте не совпадают, и закрытой, если они совпадают. Открытые валютные позиции бывают длинными и короткими. Длинная валютная позиция означает превышение требований по купленной иностранной валюте над обязательствами по этой же проданной валюте. Короткая валютная позиция, наоборот, означает превышение обязательств над требованиями.
8. На международном валютном рынке осуществляются сделки с датой валютирования, которую отделяют от даты заключения договора более двух рабочих дней. Такие сделки называют срочными, а валютные курсы при платеже позднее чем на второй рабочий день после сделки называются срочными или форвардными курсами. Он может быть выше, ниже или равным спот-курсу на установленную контрактом дату. Если форвардный курс окажется выше текущего в момент платежа, разница составляет премию (доход) для поставщика валюты, если ниже — дисконт (убыток).

9. Сделки на срочном валютном рынке выглядят в виде контрактов (договоров, соглашений) между продавцом и покупателем валюты. На межбанковском сегменте срочного валютного рынка наиболее распространенными видами сделок являются форвардные контракты и комбинированные (своп-контракты). Форвардный валютный контракт — это обязательное для исполнения соглашение между участниками сделки о поставке на конкретную дату определенной суммы валюты по установленному контрактом курсу. Именно эти контракты используются для хеджирования валютного риска. Форвардные сделки могут быть представлены в виде единичной конверсионной операции и в виде комбинации двух операций. Единичные конверсионные операции называют сделками аутрайт. Комбинированная операция предусматривает обмен определенным количеством двух валют на конкретную дату и обратный обмен этих же валют на другую дату. Такие операции называют валютными свопами. Стандартный валютный своп — это валютная операция, сочетающая куплю-продажу двух валют на условиях спот с одновременной обратной сделкой по этим валютам на определенную дату в будущем.
10. В последние три десятилетия самыми активными участниками валютного рынка стали спекулянты. Спекуляция означает взятие на себя валютных обязательств, будущая стоимость которых не определена. Специфической группой валютных спекулянтов являются арбитражеры. Специфика операции арбитражера состоит в том, что он покупает валюту по более низкой цене в одном финансовом центре или в один момент времени и продает ее по более высокой цене в другом финансовом центре или в другой момент времени с целью получения прибыли. В основе таких операций, называемых арбитражем, лежит несовпадение котировок валют во времени и (или) пространстве.
11. На современном валютном рынке часть спекулятивных сделок осуществляется не на межбанковском, а на биржевом его сегменте. В этих сделках используются такие инструменты, как фьючерсы и опционы. На условиях фьючерсного контракта покупается безусловное обязательство, что определенное количество валюты будет поставлено на установленную дату в будущем по согласованному курсу. Валютный опцион — это договор (ценная бумага), дающий его владельцу право купить или продать определенное количество валюты по установленной в момент заключения сделки цене в кон-

кретный момент времени в будущем. В зависимости от момента исполнения различают опционы европейские и американские.

12. Валютный рынок в России относится к развивающимся рынкам, ему немногим более 10 лет. Однако за этот короткий промежуток времени он пережил периоды динамичного роста, спада и даже кризисы. Августовский кризис 1998 г. оказался весьма разрушительным. Одной из важных особенностей валютного рынка в России является то, что при его формировании большую роль играл биржевой сегмент. На начальном этапе это было связано с неразвитостью банковской системы в стране, а в послекризисный период — с потерей доверия к банкам. Заметным явлением в развитии валютного рынка в России стало внедрение и использование системы электронных лотовых торгов (СЭЛТ).

Основные понятия

- Валюта
- Международный валютный рынок
- Участники международного валютного рынка
- Биржевой рынок
- Межбанковский рынок
- Спот-рынок
- Срочный (форвардный) рынок
- Валютный (обменный) курс
- Котировка валюты
- Прямая котировка
- Обратная (косвенная) котировка
- Спот-курс
- Спред
- Базисные пункты (пипсы)
- «Большая фигура»
- Кросс-курс
- Дата заключения сделки
- Дата валютирования
- Валютная позиция

- Закрытая валютная позиция
- Открытая валютная позиция
- Длинная валютная позиция
- Короткая валютная позиция
- Срочный (форвардный) курс
- Форвардная премия
- Форвардный дисконт
- Трейдеры
- Хеджеры
- Спекулянты
- Валютный арбитраж
- Форвардный валютный контракт
- Своп-контракт
- Сделка аутрайт
- Стандартный валютный своп
- Валютный фьючерс
- Валютный опцион
- Опцион колл
- Опцион пут

Вопросы для закрепления материала

1. Что такое международный валютный рынок и кто является его участниками?
2. С какой целью обмениваются валюты?
3. Назовите основные функции международного валютного рынка.
4. Почему коммерческие банки занимают определяющие позиции на валютном рынке?
5. Каков временной режим работы международного валютного рынка?
6. Дайте определение спот-рынку и спот-курсу.
7. Что такое котировка и какие виды котировок вы знаете?
8. Что такое спред и от чего зависит его величина?

- 9.** Что такое базисные пункты?
- 10.** Что такое **кросс-курс** и как он рассчитывается?
- 11.** Объясните понятие «валютная позиция» и назовите типы валютных позиций.
- 12.** Что такое срочный (форвардный) валютный рынок и срочный (форвардный) валютный курс?
- 13.** При каких условиях участник валютной операции получает форвардную премию, а при каких условиях имеет дисконт?
- 14.** Раскройте механизм получения прибыли через арбитражные сделки.
- 15.** В чем отличие форвардного контракта от своп-контракта?
- 16.** Дайте определение фьючерсному контракту и поясните, в чем его отличие от форвардного контракта.
- 17.** Что такое валютный опцион и в чем заключаются различия между американским и европейским опционом, между опционом колл и опционом пут?
- 18.** В чем особенности формирования и функционирования валютного рынка в России?
- 19.** Объясните принципы и преимущества использования системы электронных лотовых торгов на биржевом сегменте валютного рынка России.

Задания

1. Даны котировки:

рубль/долл. 30,5123 - 30,5143

евро/долл. 0,8426 — 0,8436

Клиент желает приобрести за рубли у российского банка евро. Как валютный дилер рассчитывает курс продажи евро и каков этот курс?

2. Даны котировки:

рубль/долл. 30,5123 - 30,5143

евро/долл. 0,8426 — 0,8436

Клиент желает продать российскому банку евро за рубли. Как валютный дилер рассчитывает курс покупки евро и каков этот курс?

3. Предположим, что трехмесячный форвардный курс 1,6520 долл. за 1 ф. ст., а спекулянт надеется, что курс спот через 3 месяца будет 1,6650 долл. за 1 ф. ст.

Каково будет поведение спекулянта на форвардном рынке? Каков будет его выигрыш, если его действия будут правильными?

4. Французская фирма «Рено» поставляет в Турцию автомобили на сумму 40 млрд турецких лир с условием платежа через 3 месяца.

Какими способами она сможет перевести указанную сумму в евро, чтобы избежать потерь из-за возможного изменения курса?

5. Российской фирме через 3 месяца потребуется 3 млн евро. Курс евро к рублю:

Спот-курс	35,3630 - 35,3660
3 месяца	35,3685 - 35,3730

Определите результат форвардной сделки по покупке евро, если курс евро через 3 месяца будет 35,3590 — 35,3610.

Глава 10

ВАЛЮТНЫЙ КУРС

Валютный курс, будучи ценой одной валюты, выраженной в другой валюте, подвержен колебаниям, как цена любого другого актива. Эти колебания связаны с изменением спроса и предложения. **Спрос на валюту и предложение валюты** зависят от ряда факторов, взаимодействие которых и формирует валютный курс. Среди множества факторов, которые определяют валютный курс, обычно выделяют фундаментальные (экономические) факторы и факторы внеэкономического характера. **Фундаментальные факторы** определяются макроэкономическими показателями, такими, как динамика ВВП, темпы инфляции, состояние платежного баланса и его главной части — счета текущих операций. Непосредственное влияние на курс национальной денежной единицы оказывает денежный рынок страны. Фундаментальные факторы определяют долгосрочные тенденции в поведении курса той или иной валюты.

Факторов внеэкономического характера намного больше. Очень часто они связаны с политическими событиями, такими, как, например, смена президента, дебаты в парламенте, напряженность в международных отношениях и т.д. Нередко краткосрочные колебания курса являются следствием неосторожных или сознательных заявлений представителей руководства страны, особенно руководителей центрального банка. Все эти события, заявления оказывают психологическое воздействие на участников валютного рынка, формируя их ожидания относительно будущего курса.

В разные исторические периоды тому или иному фактору уделялось большее или меньшее внимание, теоретически обосновывалось влияние этих факторов на формирование валютного курса. В настоящее время наиболее популярными являются теория платежного баланса, теория паритета процентной ставки и теория паритета покупательной способности.

10.1. ТЕОРИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Теория платежного баланса предполагает, что при режиме свободного плавания обменный курс двух валют определяется исходя из спроса и предложения на них в целях обеспечения торговых сделок и операций движения капитала. Возьмем самый простой пример, когда потребность в валюте определяется только экспортно-импортными операциями двух стран, например России и Испании, где в качестве валют используются рубли и евро соответственно.

При плавающем курсе цена евро, выраженная в рублях, определяется точкой равновесия, расположенной на пересечении кривых спроса и предложения валюты. Предположим, что весь российский импорт представлен только импортом из Испании в виде мебельных гарнитуров, а испанский только импортом из России в виде нефти. Соответственно, весь экспорт Испании — это экспорт мебели в Россию, а весь экспорт России — это экспорт нефти в Испанию. Вначале эти экспортно-импортные операции осуществлялись на условиях бартера из расчета 30 т нефти за гарнитур. По мере развития торговли на смену бартерным сделкам пришли расчеты в валюте. При этом один мебельный гарнитур в Испании стоил 6 тыс. евро, а 1 т нефти в России стоила 6 тыс. руб. Следовательно, чтобы оплатить один гарнитур, нужно 180 тыс. руб. Но обмен одного гарнитура на 30 т нефти равнозначен обмену 6 тыс. евро на 180 тыс. руб., т.е. 1 евро равен 30 руб., или можем сказать, что валютный курс равен 30 руб. за 1 евро. Если Россия импортировала 100 испанских гарнитуров на сумму 600 тыс. евро, а Испания импортировала 3 тыс. т российской нефти на сумму 18 млн руб. при курсе 30:1, торговый баланс как важнейший элемент платежного баланса при данном курсе оказался уравновешенным. Этот курс называется **равновесным**, а точка *B* — точкой равновесия (рис. 10.1).

Спрос России на евро показан отрицательным наклоном кривой, что означает, чем дороже рубль, тем больше спрос на евро со стороны России. Это значит, что чем выше обменный курс рубля, т.е. нужно меньше рублей, чтобы приобрести 1 евро, тем дешевле для России импортировать товары из Испании или осуществлять там инвестиции. В нашем примере стоимость российского экспорта составляет 18 млн руб., что при равновесном курсе эквивалентно 600 тыс. евро, или 100 мебельным гарнитурам.

Если рубль подорожал до 20 руб. за 1 евро, это значит, что за те же 18 млн руб. можно будет купить 900 тыс. евро, или 150 ме-

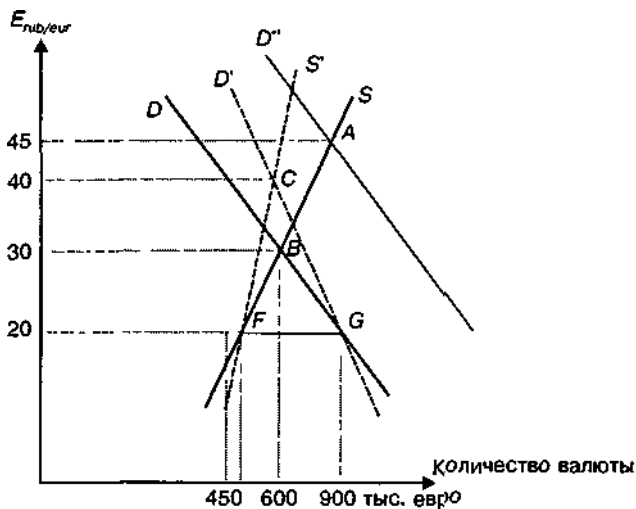


Рис. 10.1. Спрос и предложение валюты и валютный курс.

На рисунке показано изменение в спросе и предложении евро в зависимости от обменного курса. Чем дешевле рубль, т.е. нужно больше рублей, чтобы приобрести 1 евро, тем дороже импортировать товары из зоны евро, следовательно, тем меньше спрос на евро со стороны России. И наоборот, чем дороже рубль, тем дешевле импортировать товары из зоны евро, тем **больше** спрос на валюту этой зоны. С другой стороны, чем дороже рубль, тем предлагается меньшее количество евро покупателями российских товаров. Изменение эластичности кривых спроса и предложения показывают кривые D' , S' , имеющие меньшую эластичность, чем кривые D и S .

бельных гарнитуров. Следовательно, спрос на евро со стороны резидентов России вырос с 600 тыс. до 900 тыс. евро. И наоборот, чем ниже курс рубля, тем меньше спрос на евро, тем дороже импортировать товары из Испании. Если рубль обесценивается до 40 руб. за 1 евро, это значит, что за 18 млн руб. можно будет купить 450 тыс. евро, или только 75 мебельных гарнитуров. Таким образом, спрос на евро со стороны резидентов России понижается с 600 тыс. до 450 тыс. евро.

С другой стороны, кривая предложения валюты имеет обычно положительный наклон. Это означает, чем дороже рубль, тем предлагается меньшее количество евро испанскими покупателями российских товаров. Иными словами, испанские резиденты находят российские товары дорогими, поскольку должны расходовать на них больше евро.

Удорожание валюты одной страны означает удешевление валюты другой страны, и наоборот, а это означает, что цена одной валюты обратно пропорциональна цене другой: если цена 1 евро равна 30 руб., то цена 1 руб. равна $\frac{1}{30}$ евро.

При прочих равных условиях **обесценение национальной валюты** по отношению к иностранным валютам удешевляет экспорт страны и удорожает ее импорт. **Удорожание национальной валюты** делает более дорогим экспорт страны и удешевляет ее импорт. Такое воздействие курса на объемы экспорта и импорта страны является основой регулирования платежного баланса посредством изменения валютного курса. Как видно на графике (рис. 10.1), при повышении курса до 20 руб. за 1 евро при неизменном объеме поставок российской нефти спрос российских резидентов на импорт испанских товаров вырастет до 900 тыс. евро (точка *G*), тогда как предложение евро (испанские резиденты готовы оплатить российский импорт) при этом курсе составляет только 500 тыс. евро (точка *F*). Равновесие на валютном рынке нарушено. В платежном балансе России образовался дефицит в размере 400 тыс. евро.

Таким образом, при курсе 20 : 1 Россия не может покрыть 400 тыс. евро. Она должна либо найти евро, либо изменить обменный курс. Как правило, вначале страны прибегают к изменению валютного курса. В нашем примере достаточно вернуться к курсу 30 : 1, чтобы спрос и предложение валюты уравнились и был устранен дефицит платежного баланса. При этом степень обесценения зависит от уровня реакции экспорта и импорта на изменения валютного курса, т.е. от эластичности кривых спроса и предложения. На рис. 10.1 видно, что кривые *D'* и *S'* имеют меньшую эластичность, чем кривые *D* и *S*. Из этого следует, что при удорожании евро до 30 руб. за 1 евро и при эластичности, обозначенной кривыми *D'* и *У*, дефицит платежного баланса еще не был бы устранен. Он будет устранен только при курсе 40 руб. за 1 евро (точка *С*).

На графике показано, как изменение обменного курса влияет на величину экспорта и импорта. Но есть и обратное влияние **экспортно-импортных** потоков на формирование валютного курса. Так, рост импорта означает рост спроса на иностранную валюту и, соответственно, ее удорожание. В нашем примере рост российского импорта из Испании приводит к увеличению спроса на евро и выразится на графике в смещении кривой *D* вправо в положение *D''*, что означает удорожание евро до 45 руб. за 1 евро (точка *А*). Сокращение импорта будет отражено сме-

щением кривой спроса влево и падением цены евро. Следовательно, при оценке возможных изменений валютного курса необходимо учитывать все факторы, которые могут повлиять на увеличение или сокращение импорта в страну. К основным из них относятся изменения тарифов, системы налогообложения, фазы делового цикла, установление квот на импорт, неурожай, технологические новшества, вызывающие заметный рост производительности, меры государственного регулирования.

Экспорт страны также оказывает большое влияние на поведение курса ее валюты. Хотя в нашем примере расчеты по экспорту нефти производятся в евро*, российскому экспортеру нефти нужны рубли для выплаты заработной платы, налогов, закупки отечественного оборудования. Поэтому увеличение российского экспорта вызывает рост спроса на рубли на валютном рынке и повышение курса рубля. Следовательно, при оценке возможных изменений курса валюты необходимо учитывать факторы, которые могут влиять в ту или другую сторону на экспорт страны. Примером может служить ситуация в мире в январе 2003 г., когда мир находился в ожидании войны в Ираке. Тогда цены на мировом нефтяном рынке выросли, в том числе на российскую нефть, и вырос курс рубля по отношению к доллару.

Однако валютный курс формируется не только под влиянием потоков товаров и услуг. На него могут оказывать воздействие операции, связанные с движением финансовых ресурсов, которые также находят отражение в платежном балансе. Потоки международных кредитов могут частично или полностью нейтрализовать воздействие международной торговли на обменный курс. На практике нередко так и происходит. Импорт финансируется займами, предоставляемыми экспортерами импортеру. Получается, что импорт порождает предложение национальной валюты (спрос на иностранную), а полученный заем в иностранной валюте порождает спрос на национальную валюту. В результате денежные потоки взаимно уравниваются, и изменения курса валюты не происходит.

Если же импорт не равен экспорту и это различие не компенсируется соответствующим заимствованием в иностранной валюте, спрос и предложение ее не уравновешены, произойдет изменение валютного курса.

На практике цены на нефть устанавливаются в долларах США, и в качестве валюты платежа в контрактах на поставку нефти, как правило, указывается американский доллар.

10.2. ТЕОРИЯ ПАРИТЕТА ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

Как отмечалось в гл. 9, торговля валютой связана не только и не столько с обслуживанием внешнеторговых операций. Основная ее часть приходится на сделки, заключаемые с целью извлечения прибыли. С переходом международной валютной системы на плавающие курсы такая торговля валютой резко активизировалась. Она осуществляется в виде банковских депозитов. Спрос на банковский депозит в иностранной валюте подвержен воздействию тех же мотивов, которые влияют на спрос на любой другой актив. Главный среди этих мотивов — стоимость данного депозита в будущем, т.е. владельца депозита (актива) интересуется в первую очередь его доходность.

Для обладателя депозита также не безразлично, какой риск сопряжен с владением этим активом и какова его ликвидность. Исходя из нашего определения, что валюта — это деньги, и учитывая, что на международном валютном рынке обращаются в основном легко конвертируемые валюты, при сделках с ними проблема ликвидности не имеет существенного значения. То же самое можно сказать и о риске. Обладание депозитами в основных валютах связано примерно с одинаковым риском, поскольку курсы этих валют взаимосвязаны. Тем не менее, чтобы избежать фактора риска, портфель участников валютного рынка представлен, как правило, несколькими валютами.

Будущая стоимость депозита в иностранной валюте зависит от двух факторов. Поскольку валюта это деньги, а цена денег на национальном денежном рынке это процентная ставка, следовательно, стоимость депозита в иностранной валюте, во-первых, определяется процентной ставкой по этому депозиту, во-вторых, от ожидаемых изменений курса данной валюты по отношению к другим валютам. Поскольку речь идет о разных валютах, мы можем сказать, какой из активов приносит самую высокую доходность лишь после того, как доходы получили выражение в общей единице измерения, например в рублях.

Чтобы понять, какой из депозитов, например, в евро или в рублях, приносит более высокую ожидаемую доходность, следует задать вопрос: «Если использовать, например, 3000 руб. на покупку депозита в евро, то сколько рублей можно получить обратно через год?» При этом нам известно, что на национальном денежном рынке депозит в евро приносит 5% в год, а рублевый депозит в России — 15% годовых. Ответ можно получить в три этапа. Во-первых, с помощью сегодняшнего курса рубля к евро

вычисляется сумма депозита в евро. При курсе 30 руб. за 1 евро можно депонировать в любой стране ЕС 100 евро. Во-вторых, с помощью процентной ставки по евро находится то количество евро, которое можно получить через год, если купить сегодня депозит в 100 евро. (При процентной ставке, равной 5, депозит вырастет до 105 евро.). В-третьих, с помощью валютного курса, который, как ожидается, будет преобладать через год, можно рассчитывать рублевую стоимость этой суммы евро (если через год курс предполагается 32 руб. за 1 евро, тогда $105 \times 32 = 3360$ руб.). Следовательно, рублевая доходность на депозит в евро составит $(3360 - 3000)/3000 = 0,12 = 12\%$ в год. Прделанные вычисления можно выразить в общем виде через символы, обозначив

R_{rub} — процентная ставка по рублевым депозитам в России;

R_{eur} — процентная ставка по депозитам в евро;

$E_{rub/eur}$ — текущий курс рубля по отношению к евро;

$E^e_{rub/eur}$ ~ ожидаемый через год курс рубля по отношению к евро.

Инвестируя в своей стране 1 руб., можно получить через год сумму, равную $1 + R_{rub}$. Чтобы инвестировать этот же рубль в странах ЕС, можно приобрести евро по текущему курсу $E_{rub/eur}$ на сумму $1/E_{rub/eur}$. Через год при процентной ставке по евро R_{eur} можно будет получить сумму в евро, равную начальному вкладу $1/E_{rub/eur}$, плюс процентный прирост. Сумма в евро через год будет равна

$$1/E_{rub/eur} \times (1 + R_{eur}).$$

Теперь инвестор конвертирует эту сумму в рубли по курсу $E^e_{rub/eur}$ и получает в рублях сумму, равную

$$1/E_{rub/eur} \times (1 + R_{eur}) \times E^e_{rub/eur}$$

Исходя из того, что на международном валютном рынке доходность по депозитам в разных валютах, выраженная в одной и той же валюте, должна быть одинакова, это можно записать в следующем виде:

$$1 + R_{rub} = (1 + R_{eur}) \times E^e_{rub/eur} / E_{rub/eur}$$

или

$$(1 + R_{rub}) / (1 + R_{eur}) = E^e_{rub/eur} / E_{rub/eur} \quad (a)$$

Тогда ожидаемый курс будет равен

$$E^e_{rub/eur} = (1 + R_{rub}) / (1 + R_{eur}) \times E_{rub/eur}$$

Зная **ожидаемый курс**, можно определить, в какой из валют выгоднее держать депозит.

Вычтя из левой и правой частей уравнения (а) единицу и проведя соответствующие преобразования, получим:

$$(R_{rub} - R_{eur}) / (1 + R_{eur}) = (E_{rub/eur} - E'_{rub/eur}) / E_{rub/eur}.$$

При незначительной величине текущей процентной ставки по евро* это выражение можно упростить и записать в виде:

$$R_{rub} - R_{eur} \approx R_{rub/eur} - R'_{rub/eur}.$$

Оно показывает, что рублевая доходность на депозиты в евро примерно равняется процентной ставке по евро плюс темп обесценения рубля по отношению к евро. Если растет доходность рублевых активов (при неизменной доходности иностранных активов), то согласно паритету процентных ставок должен увеличиться темп обесценения национальной валюты. При заданном значении ожидаемого валютного курса это приведет к немедленному удорожанию национальной валюты.

Установив существование зависимости между доходностью на депозиты в разных валютах, ожидаемым и текущим валютными курсами, проследим теперь, как изменяется рублевая доходность на депозиты в иностранной валюте (табл. 10.1).

Итак, при ожидаемом через год курсе 35,8634 руб. за 1 долл. падение текущего курса рубля с 32,0456 до 35,8634 руб. за 1 долл. приводит к уменьшению рублевой доходности на долларские депозиты с 12,01 до 1,25%. Поскольку процентные ставки по депозитам в течение года оставались неизменными (по долларским депозитам 1,25%, по рублевым — 15%), рублевые депозиты оказываются более привлекательными, чем долларские, несмотря на обесценение рубля.

Данные табл. 10.1 можно представить в виде графика (рис. 10.2), на вертикальной оси которого отложены текущие курсы рубля к доллару, а на горизонтальной — рублевая доходность на депозиты в долларах, выраженная формулой $R_{\$/\text{руб}} + (35,8634 -$

Международный валютный рынок находится в **равновесии**, когда депозиты во всех валютах приносят один и тот же ожидаемый доход. Условие, при котором ожидаемая доходность по депозитам в любых двух валютах, будучи измеренной в одной и той же валюте, равна, называется **условием паритета процентных ставок**.

В условиях снижения экономической активности в большинстве развитых стран в начале XXI в. их центральные банки существенно снизили процентные ставки. В начале 2003 г. Центральный банк Японии установил ставку 0%, Федеральная резервная система — 1,25%, Европейский центральный банк — 3,25%.

**Текущий обменный курс рубля к доллару
и ожидаемая рублевая доходность на депозиты в долларах
при $E_{rub/\$}^e = 35,8634$ руб. за 1 долл.**

Период (меся- цы)	Текущий курс рубля к долла- ру	Процентная ставка на депозиты в долларах (го- довая, %)	Ожидаемый темп обесценения рубля по отношению к доллару (%)	Рублевая доход- ность на депозиты в долларах (%)
	$E_{rub/\$}$	$R_{\$}$	$\frac{35,8634 - E_{rub/\$}}{E_{rub/\$}}$	$R_{\$} + \frac{35,8634 - E_{rub/\$}}{E_{rub/\$}}$
1	32,0456	1,25	11,91	12,01
2	32,6189	1,25	9,95	10,16
3	32,9568	1,25	8,82	9,13
6	33,8544	1,25	5,93	6,55
12	35,8634	1,25	0,0	1,25

Примечание. Таблица составлена на основании котировки форвардных контрактов сроком от 1 до 12 месяцев, опубликованной в газете «Коммерсантъ» 29.11.02 и существующей на тот момент учетной ставки Федеральной резервной системы (1,25% годовых).

Обратимся к уравнению $R_{rub} = R_{eur} + (E_{rub/eur}^e E_{rub/eur}) / E_{rub/eur}$. Его элемент $(E_{rub/eur}^e E_{rub/eur}) / E_{rub/eur}$ есть то иное, как темп обесценения рубля по отношению к евро, который как бы корректирует различие в процентных ставках по депозитам в евро и в рублях, выравнивая доходность по этим депозитам. Таким способом валютные курсы приспособляются для поддержания паритета процентных ставок и установления равновесного валютного курса. При заданных процентных ставках по депозитам в евро и рублях и заданном ожидаемом валютном курсе стремление к поддержанию равновесного валютного курса можно показать с помощью графика (рис. 10.3). На вертикальной оси откладываются значения текущего валютного курса, по горизонтальной — рублевая доходность. При этом доходность на рублевые депозиты показана в виде прямой линии (процентная ставка определяется Банком России в виде ставки рефинансирования), а ожидаемая рублевая доходность на депозиты в евро показывается в виде кривой, построенной по тому же принципу, что на рис. 10.2 в соответствии с формулой $R_{eur} + (E_{rub/eur}^e E_{rub/eur}) / E_{rub/eur}$.

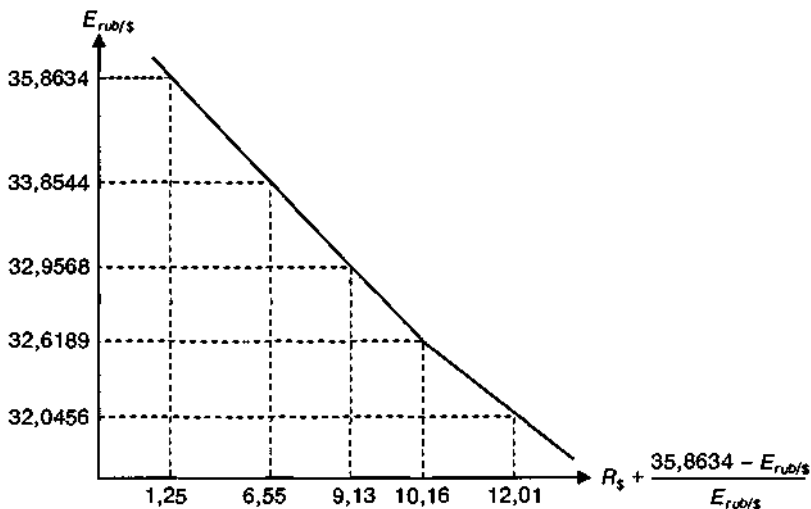


Рис. 10.2. Изменение рублевой доходности на депозиты в долларах при изменении текущего валютного курса.

На вертикальной оси графика отложены текущие курсы рубля к доллару, а на горизонтальной — рублевая доходность на депозиты в долларах в зависимости от изменений курса рубля. Чем дороже рубль, тем выше рублевая доходность на депозиты в долларах (при курсе **32,0456** руб. за 1 долл. доходность равна 12,01%), и наоборот, чем дешевле рубль, тем ниже рублевая доходность на депозиты в долларах (при курсе **35,8634** руб. за 1 долл. доходность равна 1,25%).

Под действием сил спроса и предложения равновесие на валютном рынке устанавливается в точке 1 при курсе E_1 (см. рис. 10.3). Это означает, что доходность на рублевые депозиты R_1 равна доходности в рублях на депозиты в евро $R_{eur} + (E_{rub/eur}^e - E_{rub/eur}) / E_{rub/eur}$. Предположим, что рубль обесценился, и валютный курс изменился до уровня E_2 . При этом курсе рублевая доходность по депозитам в евро упала до уровня R_2 , которая теперь ниже доходности по рублевым депозитам R_1 . В этой ситуации владельцы депозитов в евро будут стремиться продать их и приобрести рублевые депозиты, доходность по которым при курсе E_2 выше. Для того чтобы заинтересовать покупателя в евро, продавцы будут снижать цену евро, которая начнет приближаться к уровню E_1 . Достигнув этого уровня, валютный рынок снова приходит в состояние равновесия и доходность по депозитам в евро и в рублях выравнивается, что на графике соответствует точке 1.

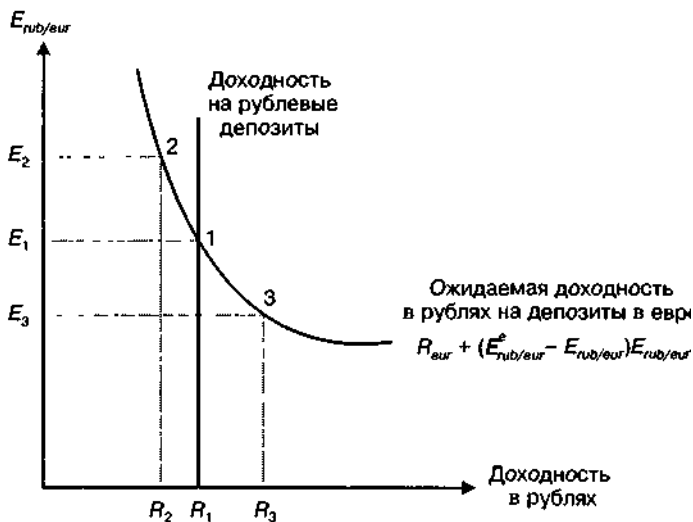


Рис. 10.3. Установление равновесного обменного курса рубля к евро. При отклонении обменного курса от равновесного состояния (точка 1), например, до точки 2 рубль обесценился до уровня E_2 , доходность по депозитам в евро упала до уровня R_2 , которая теперь ниже доходности по рублевым депозитам R_1 . Условие паритета процентных ставок нарушено. Владельцы депозитов в евро будут стремиться продать их и приобрести рублевые депозиты, доходность по которым при курсе E_2 выше. Рост спроса на рубли будет способствовать росту его курса, приближаясь к уровню E_1 . Достигнув этого уровня, валютный рынок снова приходит в состояние равновесия. Аналогично рыночные силы будут действовать, если равновесие нарушится и курс евро упадет до уровня E_3 .

Аналогично рыночные силы будут действовать, если равновесие нарушится и курс евро упадет до уровня E_3 . При этом курсе доходность по депозитам в евро выросла до уровня R_3 , которая теперь выше доходности по рублевым депозитам R_1 . В этой ситуации владельцы депозитов в рублях будут стремиться продать их и приобрести депозиты в евро, доходность по которым при курсе E_3 выше. Для того чтобы заинтересовать покупателя в рублях, продавцы будут снижать цену рублей, которая начнет приближаться к уровню E_1 . Достигнув этого уровня, валютный рынок снова приходит в состояние равновесия, доходность по депозитам в евро и рублях выравнивается, что опять соответствует точке 1.

Итак, мы рассмотрели, как отклонения от равновесного курса влияют на изменение доходности двух валютных активов и как

рыночные силы восстанавливают равновесный обменный курс. Теперь рассмотрим механизм формирования текущего валютного курса в связи с изменением доходности этих активов. Напомним, что в нашем примере доходность по рублевым депозитам — это процентная ставка R_{rub} , а выраженная в рублях ожидаемая доходность по депозитам в евро представлена двумя элементами — процентной ставкой по евро R_{eur} и темпом обесценения рубля $(E_{rub/eur}^e - E_{rub/eur})/E_{rub/eur}$. Нарис. 10.4 и 10.5 графически показано, как изменения процентных ставок по депозитам в рублях и евро влияют на обменный курс этих валют.

При отсутствии изменений в процентной ставке по депозитам в евро и в ожидаемом валютном курсе уменьшение процентной ставки по депозитам в рублях с R_1 до R_2 ведет к падению текущего курса рубля с уровня E_1 до уровня E_2 , а увеличение процентной ставки по этим депозитам с R_1 до R_3 приводит к росту текущего курса рубля с уровня E_1 до уровня E_3 .

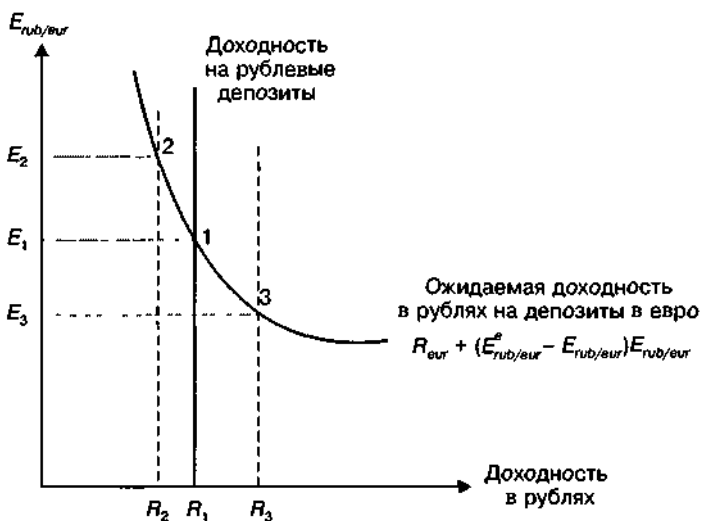


Рис. 10.4. Изменение курса рубля к евро в результате изменения процентной ставки по депозитам в рублях.

Смещение линии рублевой доходности R_1 в положение R_2 показывает, что падение процентной ставки по рублевым депозитам ведет к обесцениванию рубля с уровня E_1 до уровня E_2 , а рост процентной ставки по этим депозитам с R_1 до R_3 (смещение линии рублевой доходности R_1 в положение R_3) ведет к удорожанию рубля с уровня E_1 до уровня E_3 .

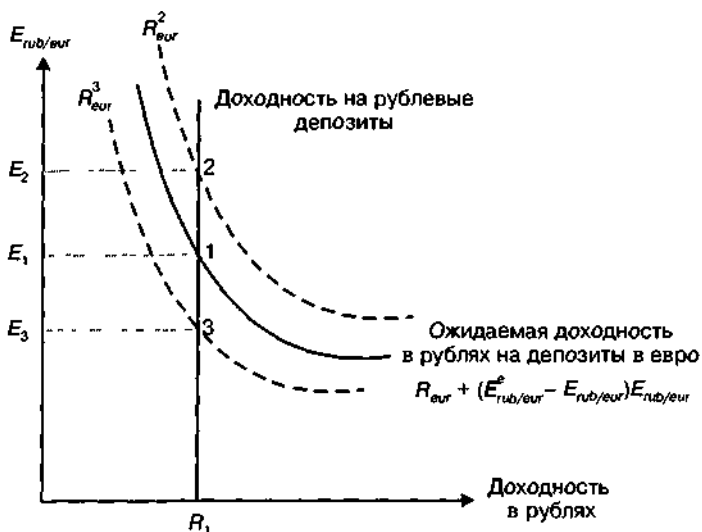


Рис. 10.5. Изменение курса рубля к евро в результате изменения процентной ставки по депозитам в евро.

Смещение кривой рублевой доходности на депозиты в евро в положение R_{eur} , показывает, что рост процентной ставки по депозитам в евро ведет к обесцениванию рубля с уровня E_1 до уровня E_2 , а падение процентной ставки по этим депозитам до уровня R_{eur} приводит к удорожанию рубля с уровня E_1 до уровня E_3 .

Теперь посмотрим, что произойдет, если изменится процентная ставка по депозитам в евро R_{eur} , при неизменности ставки по рублевым депозитам R_{rub} и ожидаемого курса рубля $E_{rub/eur}^e$ ($R_{rub} = constant, E_{rub/eur}^e = constant$). Изменение процентной ставки по депозитам в евро приведет к нарушению условий паритета процентных ставок $R_{rub} = R_{eur} + (E_{rub/eur}^e - E_{rub/eur}) / E_{rub/eur}$, это нарушение может быть скорректировано путем изменения текущего курса рубля, что видно на рис. 10.5.

Предположим, процентная ставка по депозитам в евро увеличивается с R_{eur} до R_{eur}^2 . Это будет означать смещение кривой доходности по депозитам в евро вправо вверх (пунктирная линия). Паритет процентных ставок теперь будет соблюдаться, но при более высоком курсе евро E_2 (более низком курсе рубля). Если процентная ставка по депозитам в евро уменьшится до уровня R_{eur}^3 , это будет означать смещение кривой доходности по депозитам в евро влево вниз. Паритет процентных ставок опять будет соблюдаться, но теперь при более низком курсе евро E_3 (бо-

лее высокий курс рубля). Валютные курсы всегда приспособляются к тому, чтобы поддерживать паритет процентных ставок.

Поскольку процентная ставка по депозитам выступает в виде цены денег на национальном денежном рынке, а валютный курс является ценой этих денег на международном валютном рынке, на основании рассмотренных примеров можно сделать следующий вывод: если при прочих равных условиях в краткосрочном периоде на национальном денежном рынке процентная ставка («цена денег»)* растет, то курс этой валюты на международном валютном рынке также растет, и наоборот, если на национальном денежном рынке процентная ставка по депозитам падает, курс этой валюты на международном валютном рынке также падает.

Различают покрытый и непокрытый паритеты процентных ставок. При **непокрытом паритете** будущий ожидаемый текущий курс четко не определен. При **покрытом паритете** предполагается, что курс, установленный форвардным контрактом, равняется ожидаемому текущему курсу, который будет преобладать в день платежа. Такой контракт дает возможность избежать риска. Достигается это путем покупки депозита в иностранной валюте и одновременной продажи на срок основной суммы и процентов по ней. Тем самым обеспечивается «покрытие», т.е. страховка от возможности неожиданного обесценения иностранной валюты. Так же как при непокрытых процентных ставках, условие паритета покрытых процентных ставок гласит, что доходность на депозиты в национальной валюте и на покрытые депозиты в иностранных валютах должна быть одинакова.

Условие паритета покрытых процентных ставок можно записать, следовательно, в виде

$$R_{rub} = R_{eur} + (F^e_{rub/eur} - E_{rub/eur})/E_{rub/eur}$$

где F — курс валюты по форвардному контракту.

Сравнивая условие паритета процентных ставок (непокрытых)

$$R_{rub} = R_{eur} + (E^e_{rub/eur} - E_{rub/eur})/E_{rub/eur}$$

Деньги сами по себе, если они находятся у кого-то в кармане, не приносят процентного дохода. В этом случае нельзя говорить о какой-то их цене. Владелец этих денег просто теряет возможность получить доход, который бы имел, вложив их в ценные бумаги, другие активы или разместив на депозит под определенный процент. Этот процент мы имеем в виду, когда говорим о «цене» денег.

с условием паритета покрытых процентных ставок, можно заметить, что оба условия могут выполняться одновременно только тогда, когда курс национальной денежной единицы, например по одногодичному форвардному контракту, котируемый сегодня, равен текущему курсу, который согласно ожиданиям станет реальностью ровно через год: $F_{rub/eur} = f_{mb/eur}$ — Основное различие состоит в том, что покрытые сделки не связаны с валютным риском, непокрытые — связаны.

Итак, мы установили, что изменения валютных курсов в краткосрочном периоде зависят от поведения процентных ставок сопоставляемых валют. Теперь необходимо рассмотреть факторы, от которых зависит это поведение. Для этого снова возвращаемся к тому, что процентная ставка есть цена депозита («цена денег»). Подобно цене любого товара процентная ставка по депозиту зависит от соотношения спроса и предложения денег. Из курса «Макроэкономика» известно, что спрос на деньги зависит от уровня цен, реального национального дохода и процентной ставки:

$$M^d = P \times L(R, Y),$$

где M^d — спрос на деньги;

P — уровень цен;

R — процентная ставка;

Y — реальный ВВП.

Спрос на деньги, скорректированный на цены (M^d/P), называют **реальными денежными запасами**, а предложение денег, выраженное через цены (M^s/P), — **реальным предложением денег**.

Теперь необходимо установить зависимость между реальными денежными запасами и процентной ставкой. При прочих равных условиях чем выше процентная ставка, тем ниже спрос на деньги. Иными словами, чем выше процентная ставка, тем больше можно потерять, если держать деньги на руках. Если процентная ставка высокая, владельцы денег стремятся разместить их на депозит, а не держать на руках. При понижении процентной ставки спрос на деньги увеличивается, их держат на руках в виде денежных запасов.

Зависимость спроса на деньги от реального ВВП не требует развернутых доказательств. Для того чтобы реализовать продукцию, являющуюся результатом увеличения выпуска, необходимы при прочих равных условиях дополнительные суммы денег. Поэтому при росте ВВП спрос на реальные денежные запасы увеличивается.

Предложение денег не так подвержено действию рыночных сил, оно, как правило, жестко контролируется центральным банком, а его возможности в этом направлении обычно ограничены законодательными актами. Предложение денег, обычно именуемое $M1$, состоящее из наличности и чековых депозитов, находящихся в собственности домохозяйств и фирм, представляет собой наиболее ликвидную часть денежной массы. Именно $M1$ используется для проведения текущих операций и представляет интерес при анализе поведения валютного курса.

При равенстве спроса и предложения денег денежный рынок находится в состоянии равновесия, а процентная ставка, при которой соблюдается это состояние, называется **равновесной процентной ставкой** (рис. 10.6).

На рис. 10.6 реальное предложение денег равняется Q_1 , которое определяется центральным банком и представлено в виде

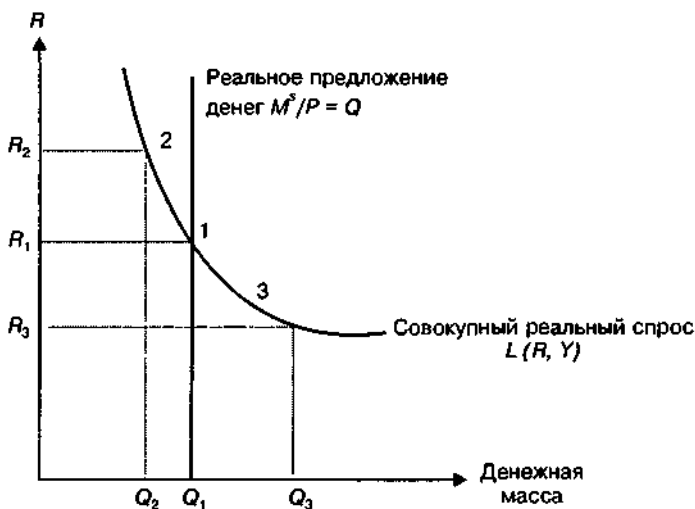


Рис. 10.6. Влияние спроса и предложения денег на формирование равновесной процентной ставки.

При равенстве спроса и предложения денег денежный рынок находится в состоянии равновесия (точка 1). В случае если равновесие нарушается и спрос, например, оказывается на уровне, показанном точкой 2, предложение денег превышает спрос на величину $Q_1 - Q_2$. В этой ситуации владельцы денег будут предлагать их заемщикам, снижая процентную ставку до такого уровня, пока опять не будет достигнуто равновесие на денежном рынке в точке 1. Если процентная ставка окажется ниже равновесной, например на уровне R_3 , рыночный механизм снова приведет денежный рынок в состояние равновесия.

прямой линии. Спрос на реальные денежные запасы представлен в виде кривой, имеющей отрицательный наклон. Равновесие на денежном рынке показано точкой 1 при равновесной процентной ставке R_1 . В случае если равновесие нарушается и спрос, например, оказывается на уровне, показанном точкой 2, предложение денег превышает спрос на величину $Q_1 - Q_2$. Это означает, что на руках у людей денег больше, чем им хотелось бы иметь в виде запаса при процентной ставке R_2 . В этой ситуации они будут стремиться избавиться от лишних денег, предлагая их заемщикам. Чтобы заинтересовать заемщиков, они будут снижать процентную ставку до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие на денежном рынке в точке 1. Аналогичным образом будет работать механизм денежного рынка, если процентная ставка окажется ниже равновесной.

Рассмотрев в краткосрочном периоде зависимость валютного курса от процентной ставки и зависимость процентной ставки от спроса и предложения денег, можно перейти к рассмотрению в целом механизма формирования валютного курса исходя из состояния денежного рынка страны. Для этой цели объединим рисунки 10.4 и 10.6, развернув при этом рис. 10.6 по часовой стрелке на 90° .

Рис. 10.7 дает наглядное представление о механизме передачи сигналов с национального денежного рынка на международный валютный рынок, где формируется обменный курс национальной валюты. Вначале денежный и валютный рынки находятся в равновесии. При уровне реального предложения денег M^s/P испросе на реальные денежные остатки $L(R, Y_1)$ равновесному состоянию национального денежного рынка соответствует точка 1 при процентной ставке в России R_1 . При этой процентной ставке равновесие на международном валютном рынке достигается в точке 1', чему соответствует валютный курс E_1 .

Предположим, что при неизменном спросе на деньги предложение денег в России увеличилось до уровня M^s_2/P . Равновесие на денежном рынке устанавливается в точке 2. Такой рост предложения денег приводит к изменению процентной ставки по рублевым депозитам до уровня R_2 . Сигнал об изменении процентной ставки в России тут же поступает на международный валютный рынок, на котором принцип паритета процентных ставок на данный момент времени нарушается. Это нарушение будет компенсировано обесценением рубля до уровня E_2 . Тогда равновесие на международном валютном рынке будет достигнуто

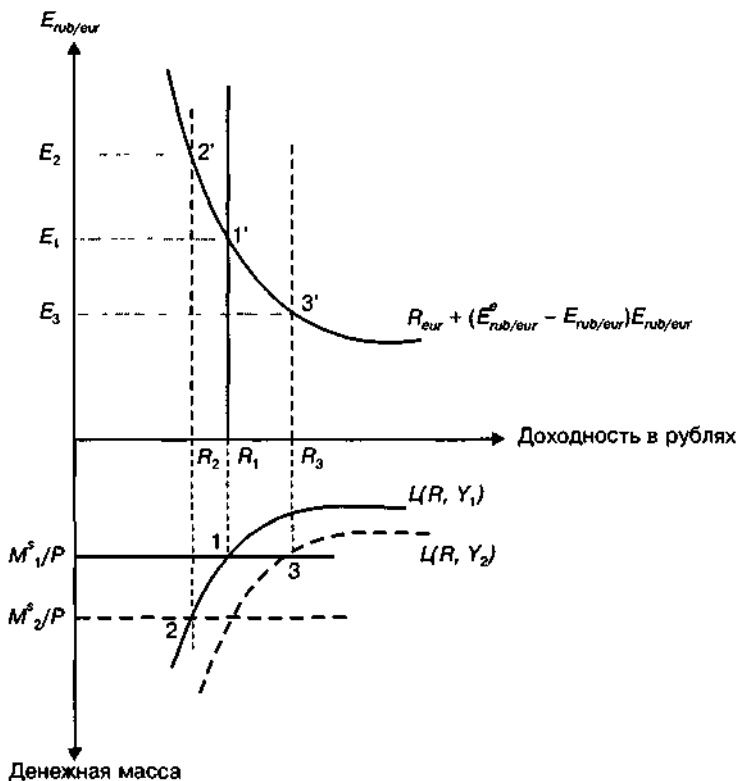


Рис. 10.7. Изменения на денежном рынке России и их влияние на курс рубля к евро.

Рис. 10.4 и 10.6 объединены, при этом рис. 10.6 развернут по часовой стрелке на 90° . Денежный рынок находится в равновесии в точке 1, одновременно валютный рынок находится в равновесии в точке 1'. Этому состоянию соответствует равновесная процентная ставка в России R_1 и равновесный валютный курс E_1 . При неизменном спросе на деньги увеличение предложения денег в России до уровня M_2^s/P приводит к изменению процентной ставки по рублевым депозитам до уровня R_2 (смещение линии R_1 в положение R_2) и падению курса рубля до уровня E_2 . Равновесие на международном валютном рынке будет достигнуто в точке 2'. Рост спроса на деньги [смещение кривой $L(R, Y_1)$ в положение $L(R, Y_2)$] при неизменном их предложении приводит к увеличению процентной ставки до уровня R_3 и росту текущего курса рубля до уровня E_3 .

в точке 2'. Таким образом, денежный и валютный рынки опять находятся в состоянии равновесия.

Рассмотрим другую ситуацию, когда изменяется спрос на деньги. Допустим, произошло увеличение выпуска с Y_1 до Y_2 , что, как мы знаем, приводит к росту спроса на деньги. Такой рост спроса на деньги при неизменном их предложении приводит денежный рынок к новому состоянию равновесия в точке 3, которому соответствует новая равновесная процентная ставка R_3 . Сигнал об изменении процентной ставки в России поступает на международный валютный рынок, на котором принцип паритета процентных ставок снова на данный момент времени оказывается нарушенным. Поскольку это нарушение связано с ростом процентной ставки в России, оно будет компенсировано ростом текущего курса рубля до уровня E_3 . Тогда равновесие на международном валютном рынке будет достигнуто в точке 3'. Таким образом, денежный и валютный рынки опять находятся в состоянии равновесия, но при других параметрах.

Реакция валютного курса на изменения в предложении денег в долгосрочном периоде несколько отличается от его реакции в краткосрочном периоде. В краткосрочном периоде обычно обесценение более значительно. Это явление называют «перелетом» валютного курса, когда его немедленная реакция оказывается более сильной, чем долгосрочная. Это явление помогает понять, почему ежедневные изменения валютных курсов столь резки. Оно связано с малоподвижностью цен в краткосрочном периоде. Если бы цены сразу же могли приспособиться к своему долгосрочному уровню, обменный курс как одна из цен тоже приспособился бы к своему долгосрочному уровню без всякого «перелета».

Рассмотренный механизм формирования валютного курса через использование национального денежного рынка имеет широкое практическое применение. Это находит свое выражение в участии центрального банка в регулировании денежного и валютного рынков путем валютных интервенций и установления норм обязательного резервирования.

10.3. ТЕОРИЯ ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ

Выше были рассмотрены два из трех факторов, которые влияют на совокупный спрос на деньги, — это процентные ставки

и реальный ВВП. Третий фактор — уровень цен принимался до настоящего времени неизменным, поскольку рассматривались ситуации в краткосрочном периоде. Теперь переходим к рассмотрению влияния изменений в уровнях цен двух стран на обменный курс их валют.

Уровень цен в экономике — это выраженная в денежной единице страны цена **потребительской корзины** товаров и услуг. Если уровень цен растет, всем потребителям приходится тратить больше денег на покупку привычного для них набора товаров и услуг. Таким образом, рост уровня цен неизбежно порождает увеличение спроса на деньги. В свою очередь, возрастание предложения денег в стране при прочих равных условиях вызывает пропорциональное повышение уровня цен. При этом для поддержания величины M^s/P , характеризующей реальное предложение денег, на постоянном уровне уровень цен P должен расти пропорционально росту M^s .

В долгосрочном периоде изменение предложения денег не оказывает воздействия на долгосрочные значения реального выпуска. Это происходит потому, что уровень производства при полной занятости определяется прежде всего обеспеченностью этого производства трудовыми ресурсами и капиталом при заданном уровне технологии. Если эти факторы производства задействованы полностью, то дополнительное предложение денег не может вызвать рост выпуска, для этого просто нет ресурсов. Таким образом, в долгосрочном периоде реальный выпуск не зависит от объема предложения денег. Следовательно, изменения в предложении денег не изменяют долгосрочного размещения ресурсов, но постоянное увеличение предложения денег вызывает пропорциональное повышение долгосрочного уровня цен.

Если мы рассматриваем обменный курс как цену иностранной валюты, выраженную в национальной валюте, т.е. как одну из многих цен в экономике, то неизбежно приходим к выводу, что она тоже должна вырасти в долгосрочном периоде в результате постоянного прироста предложения денег. Это значит, что при прочих равных условиях постоянный прирост предложения денег в стране вызывает пропорциональный долгосрочный рост цен и обесценение ее валюты по отношению к иностранным валютам. Аналогичным образом постоянное сокращение предложения денег в стране вызывает пропорциональное долгосрочное снижение цен и повышение курса ее валюты по отношению к иностранным валютам.

Как показывает практика, в долгосрочном периоде тоже происходят значительные колебания обменного курса. Так, в августе 1998 г. доллар стоил 6 руб., а в начале 2003 г. почти 32 руб. Очевидно, имеются какие-то иные, кроме предложения денег, факторы, которые скрываются за такими резкими колебаниями валютных курсов в долгосрочном периоде и которые могут быть основой для прогнозирования будущих валютных курсов. Важнейшим из таких факторов является различие в изменении национальных уровней цен, которое играет ключевую роль в формировании как процентных ставок, так и относительных цен на товары и услуги, которыми торгуют страны между собой. Анализ взаимодействия национальных уровней цен с валютными курсами поможет понять, почему валютные курсы могут существенно изменяться в долгосрочном периоде.

Самым простым подходом к пониманию этого взаимодействия является сравнение цен одного и того же товара, продаваемого в разных странах. Это сравнение получило название «**закон единой цены**», согласно которому в условиях совершенной конкуренции при отсутствии транспортных издержек и торговых барьеров, одинаковые товары должны продаваться в разных странах по одинаковой цене, если ее выразить в одной и той же валюте. Если, например, курс рубля к евро составляет 30 руб. за 1 евро, то шерстяной свитер, продаваемый в Мадриде за 100 евро, должен продаваться в Москве за 3000 руб., что равнозначно 100 евро при курсе 30 руб. за 1 евро. В формализованном виде это можно записать как

$$P_{rub} = (E_{rub/eur}) \times (P'_{eur}),$$

где P'_{eur} — цена товара i в рублях в России;

P'_{eur} — цена товара i в евро в Испании;

$(E_{rub/eur})$ — обменный курс рубля к евро.

Из приведенного уравнения следует, что обменный курс рубля к евро есть соотношение российской и европейской цен товара /, выраженных в национальных денежных единицах:

$$F_{rub/eur} = \frac{P'_{rub}}{P'_{eur}}$$

Если, например, видеокассета в России стоит 60 руб., а в Испании — 2 евро, следовательно, курс, по которому нужно обменивать евро, чтобы купить кассету в России, составит 30 руб. за 1 евро. Но сравнение цен одного товара не является репрезентативным для получения представления о ценовой ситуации в стране в целом. В 1916 г. шведским ученым Густавом Касселем

была предложена теория, предусматривающая возможность определения обменного курса на базе общего уровня цен в стране. Она получила название «**паритет покупательной способности**» (ППС). Согласно этой теории обменный курс между валютами двух стран равен соотношению уровней цен в этих странах. За основу уровня цен страны принимается цена не одного товара, а представительного набора наиболее покупаемых потребительских товаров. Этот набор обычно именуют потребительской корзиной. В формализованном виде теорию ППС можно выразить следующей формулой:

$$F_{rub/eur} = p_{rub} / p_{eur}$$

где P_{eur} — цена в евро потребительской корзины в стране зоны евро;

P_{rub} — цена такой же корзины в рублях, продаваемой в России;

$E_{rub/eur}$ — курс рубль к евро.

Тогда на основе ППС можно рассчитать курс рубль к евро. Если, например, потребительская корзина стоит 300 евро в Испании и 9000 руб. в России, то согласно теории ППС обменный курс должен быть 30 руб. за 1 евро. Если цены в России будут продолжать расти и через какое-то время уровень цен в России удвоится (до 18 000 руб. за корзину), тогда при неизменности цен в Испании удвоилась бы и цена евро в рублях: согласно ППС курс установился бы в 60 руб. за 1 евро.

Приведенный пример указывает на тесную взаимосвязь внутренней покупательной способности валюты страны с ее курсом. Если покупательная способность национальной денежной единицы на внутреннем рынке падает (растет уровень цен), это будет означать ее пропорциональное обесценение на международном валютном рынке. Соответственно этому теория ППС предполагает, что прирост внутренней покупательной способности национальной валюты будет связан с соответствующим ее удорожанием. Когда валютные курсы устанавливаются исходя из соотношения данного уровня цен, такое определение называют **абсолютным ППС** или статическим вариантом концепции ППС.

Однако цены не остаются неизменными на каком-то определенном уровне. Как правило, они растут. Если цены растут, то, используя уже известную нам формулу паритета покупательной способности $P_{rub} = E_{rub/eur} \times P_{eur}$, и пропорциональность изменения валютного курса изменению уровня цен, можно записать $1 + dP_{rub} = (1 + dE_{rub/eur}) \times (1 + dP_{eur})$, где d есть процентные из-

менения уровней цен и обменного курса. Тогда можно это равенство записать в виде

$$1 + dE_{rub/eur} = (1 + dP_{rub}) / (1 + dP_{eur}),$$

или

$$dE_{rub/eur} = (1 + dP_{rub}) / (1 + dP_{eur}) - 1.$$

При малом значении величины dP_{eur} это выражение можно представить в виде $dE_{rub/eur} \approx dP_{rub} - dP_{eur}$. Следовательно, можно утверждать, что процентное изменение обменного курса двух валют за определенный период приблизительно равно разности между процентными изменениями национальных уровней цен за рассматриваемый период. Это значит, что цены и валютные курсы изменяются так, что соотношение внутренней и внешней покупательной способности каждой валюты сохраняется неизменным. Такое соотношение называют **относительным паритетом покупательной способности** или динамическим вариантом концепции ППС.

Если, например, уровень цен в России растет на 20% в год, в Испании на 5%, то согласно относительному ППС будет происходить 15%-е обесценение рубля по отношению к евро. Это 15%-е обесценение рубля против евро компенсирует те 15%, на которые темп инфляции в России превосходит темп инфляции в Испании. Это позволяет оставаться неизменными относительные внутренние и внешние покупательные способности обеих валют. Относительный ППС определяется только по отношению к временному интервалу, в течение которого изменяются уровни цен и валютные курсы. Если временного интервала нет, то речь может идти только об абсолютном ППС.

После того как выяснена зависимость между валютным курсом и изменением цен, следует рассмотреть взаимодействие валютных курсов и денежных факторов в долгосрочном периоде. Как отмечалось выше, уровень цен в стране и за рубежом определяется соотношением спроса и предложения денег: в России $P_{rub} = M^s_{rub} / L(R_{rub}, Y_{rub})$, в Испании $P_{eur} = M^s_{eur} / L(R_{eur}, Y_{eur})$. Обменный курс, исходя из ППС, определяется соотношением уровней цен в этих двух странах $E_{rub/eur} = P_{rub} / P_{eur}$. Из этого следует, что обменный курс есть просто цена продукции одной страны, выраженная в ее денежной единице, деленная на цену продукции другой страны, выраженную в денежной единице этой страны. При этом подразумевается, что изменения в процентных ставках и в уровнях выпуска продукции оказывают воздей-

ствии на валютный курс только через влияние этих переменных на спрос на деньги.

Следовательно, постоянный рост предложения денег в стране M^s вызывает пропорциональное повышение долгосрочного уровня цен этой страны и, как следствие этого, обесценение ее валюты в долгосрочном периоде. Также к падению курса валюты при заданных темпах роста денежной массы приведет сокращение выпуска в стране, поскольку это вызывает снижение спроса на реальные денежные запасы и рост долгосрочного уровня цен.

Влияние изменений процентной ставки на валютный курс в долгосрочном периоде иное, чем в краткосрочном периоде. При рассмотрении ситуации на валютном рынке в краткосрочном периоде было установлено, что рост процентной ставки по депозитам, номинированным в денежной единице страны, ведет к удорожанию валюты этой страны. В долгосрочном периоде рост процентной ставки, понижая реальный спрос на деньги, ведет в соответствии с тем, что $P = M^s / L(R, Y)$, к росту уровня цен в стране, а рост уровня цен согласно теории ППС приводит к обесценению национальной валюты.

Почему возникает такое противоречие? Чтобы это понять, необходимо рассмотреть взаимосвязь инфляции и процентной ставки, соединив ППС с условием паритета процентных ставок. Вспомнив формулу паритета процентных ставок ($R_{rub} = R_{eur} + (E_{rub/eur}^e \cdot E_{rub/eur}) / E_{rub/eur}$) и изменения валютного курса при условии соблюдения относительного ППС ($dE_{rub/eur} = dP_{rub} - dP_{eur}$), где $dE_{rub/eur} = (E_{rub/eur}^e - E_{rub/eur}) / E_{rub/eur}$, можно выделить одинаковую составляющую $-(E_{rub/eur}^e - E_{rub/eur}) / E_{rub/eur}$. Следовательно, можно записать $dP_{rub} - dP_{eur} = R_{rub} - R_{eur}$. Данное выражение показывает, что разность процентных ставок по депозитам в национальной денежной единице и в иностранной валюте равняется разности темпов инфляции, ожидаемых для соответствующего периода времени в стране и за рубежом. Это соотношение известно как **эффект Фишера**. Оно позволяет определять будущий обменный курс как через процентные ставки, так и через темпы ожидаемой инфляции. Если, как следует из ППС, предполагается, что разность темпов инфляции между странами уравновесится обесценением валюты, тогда разность процентных ставок должна равняться разности темпов инфляции.

Иными словами, прирост ожидаемого темпа инфляции в стране в конце концов вызовет равный прирост процентной ставки по депозитам в ее валюте. Если при неизменности уровня цен в стране в краткосрочном периоде процентная ставка растет и

вызывает повышение курса валюты, то в долгосрочном периоде увеличение предложения денег вызывает прежде всего рост цен, который приводит к падению курса валюты этой страны. Если бы, например, инфляция в стране непрерывно возрастала с постоянного уровня 5% в год до постоянного уровня 10% в год, то процентные ставки по депозитам в национальной денежной единице в конечном счете «догнали» бы более высокую инфляцию, ежегодно повышаясь на 5 процентных пунктов от их исходного уровня. Эта «погоня» процентной ставки за темпами инфляции вынуждает ее оказывать влияние на формирование обменного курса в долгосрочном периоде в том же направлении, в каком изменяется общий уровень цен в экономике. Применение эффекта Фишера для определения валютного курса более эффективно, когда ожидаемая внутри страны инфляция растет намного более быстрым темпом по сравнению с ожидаемой инфляцией за рубежом.

Общая теория валютного курса

Теория ППС неоднократно подвергалась эмпирическим проверкам и нередко не получала в них подтверждения. Причиной тому, по мнению многих авторов, является отсутствие учета транспортных издержек и торговых барьеров, отклонения от свободной конкуренции и различия в измерении уровня цен в разных странах. В стремлении устранить несоответствие между теорией и аналитическими данными было введено понятие **«реальный валютный курс»** как соотношение цен потребительской корзины иностранного государства, выраженной в валюте данной страны, и соответствующей потребительской корзины этой страны в ее же валюте. В формализованном виде реальный валютный курс ($E^r_{rub/eur}$) можно записать как $E^r_{rub/eur} = (E_{rub/eur} \times P_{eur}) / P_{rub}$. В данном случае речь идет об относительной цене иностранных товаров в целом, выраженной в местных продуктах, т.е. о цене, по которой состоялся бы торговый обмен местной потребительской корзины на иностранную, если бы были возможны торговые сделки по внутренним ценам.

Например, потребительская корзина в Испании стоит 200 евро, а в России — 6000 руб. При курсе 30 руб. за 1 евро реальный курс $E^r_{rub/eur} = (30 \times 200) / 6000 = 1$. Это означает, что одна российская потребительская корзина стоит столько же, сколько испанская потребительская корзина. Если же, например, курс евро вырос до 33 руб. за 1 евро, тогда реальный курс $E^r_{rub/eur} = (33 \times 200) / 6000 = 1,1$.

Это значит, что теперь за одну испанскую потребительскую корзину нужно заплатить 1,1 российской потребительской корзины или за российскую — 0,9 испанской потребительской корзины. Иными словами, рубль реально обесценился, т.е. покупательная способность российской потребительской корзины относительно испанской потребительской корзины уменьшилась. Как видно, существует прямая зависимость между реальным и номинальным курсом. Если растёт номинальный курс, растёт и реальный курс, и наоборот.

Реальный курс рассматривается не в статике, а в динамике, и в качестве уровня цен берутся показатели темпов инфляции в соответствующих странах. Реальный курс можно представить в виде индекса, отражающего темпы изменения стоимости потребительских корзин в соответствующих странах и обменного курса их валют. Например, согласно официальным данным за период 2001—2002 г., уровень инфляции в России составил 138,8% (2000 г. = 100%), а в США - 104,3% (2000 г. = 100%). При этом номинальный курс доллара с января 2001 г. по январь 2003 г. вырос с 28,16 руб. за 1 доллар до 31,8 руб. за 1 доллар, или 112,93% (2000 г. = 100%). Тогда индекс реального курса рубля к доллару на начало января 2003 г. составит $E^r = 112,93 \times (104,3/138,8) = 84,86\%$. Это значит, что в реальном выражении рубль подорожал более чем на 15%, т.е. за американскую потребительскую корзину можно приобрести только 0,85 российской потребительской корзины.

Используя приведенные выше данные, можно рассчитать реальный курс в абсолютных величинах, как $E^r_{rub/\$} = 31,8 \times (104,3/138,8) = 23,89$ руб. за 1 доллар. Этот расчет также показывает, что в реальном исчислении рубль не подешевел, а подорожал на $15,1\% = (23,89 - 28,16)/28,16$. Это значит, что за два года российские товары стали более дорогими для американцев, а американские товары — более дешевыми для российского покупателя. За российскую потребительскую корзину начала 2001 г. теперь можно купить 1,15 американской корзины. Если бы относительный ППС соблюдался, изменений реального курса не было бы, поскольку любое изменение номинального обменного курса тут же компенсировалось бы точно таким же изменением в соотношении уровней цен.

На практике часто используется понятие «**реальный эффективный валютный курс**». При расчете реального эффективного валютного курса берутся темпы изменений реального валютного курса за определенный период по валютам основных торговых партнеров, затем эти показатели взвешиваются по доле со-

ответствующего торгового партнера, и в сумме получается реальный эффективный курс.

$$REER = \text{сумма } [(R^r_t - R^r_{t-1}) \times W_i] / R^r_{t-1},$$

где $REER$ — реальный эффективный обменный курс;

R^r_t — реальный курс на данный момент времени;

R^r_{t-1} — реальный курс на предшествующий момент времени;

W_i — доля страны-партнера во внешнеторговом обороте.

Если реальный валютный курс дает представление об изменении конкурентоспособности товаров одной страны на рынке другой страны и наоборот, то реальный эффективный валютный курс дает представление об изменении конкурентоспособности экономики в целом за определенный период времени.

Выводы

1. Среди множества факторов, которые определяют валютный курс, обычно выделяют фундаментальные факторы и внеэкономические факторы, которые являются, как правило, факторами краткосрочного действия. Фундаментальные факторы определяются макроэкономическими показателями, такими, как динамика ВВП, темпы инфляции, состояние платежного баланса и его главного раздела — счета текущих операций, состояние денежного рынка. Они определяют долгосрочные тенденции в поведении курса той или иной валюты. Факторы краткосрочного действия не всегда связаны с экономической жизнью страны. Очень часто они связаны с политическими событиями, заявлениями руководителей центрального банка, со всем тем, что оказывает психологическое воздействие на участников валютного рынка, формируя их ожидания относительно будущего курса.
2. Одним из фундаментальных факторов является платежный баланс, анализ влияния которого на валютный курс послужил основанием появления одноименной теории. Согласно этой теории изменение обменного курса влияет на величину экспорта и импорта, а экспортно-импортные потоки, в свою очередь, влияют на формирование валютного курса. Так, рост импорта означает рост спроса на иностранную валюту и, соответственно, ее удорожание. Следовательно, при оценке возможных изменений валютного курса необходимо учитывать все факторы, которые могут повлиять на увеличение или сокращение импорта в страну и которые могут влиять в ту или другую сторону на экспорт страны.

Однако валютный курс формируется не только под влиянием потоков товаров и услуг. На него могут оказывать воздействие операции, связанные с движением финансовых ресурсов, которые также находят отражение в платежном балансе. Потоки международных кредитов могут частично или полностью нейтрализовать воздействие международной торговли на обменный курс.

3. С переходом международной валютной системы на плавающие курсы торговля валютой резко активизировалась. Она осуществляется в виде банковских депозитов. Будущая стоимость депозита в иностранной валюте зависит от двух факторов: во-первых, поскольку валюта это деньги, а «цена» денег на национальном денежном рынке это процентная ставка, следовательно, стоимость депозита в иностранной валюте определяется процентной ставкой по этому депозиту; во-вторых, от ожидаемых изменений курса данной валюты по отношению к другим валютам.
4. Международный валютный рынок находится в равновесии, когда депозиты во всех валютах приносят один и тот же ожидаемый доход. Условие, что ожидаемая доходность по депозитам в любых двух валютах, будучи измеренной в одной и той же валюте, равна, называется условием паритета процентных ставок. Различают покрытый и непокрытый паритеты процентных ставок. При непокрытом паритете будущий ожидаемый текущий курс четко не определен. При покрытом паритете предполагается, что курс, установленный форвардным контрактом, равняется ожидаемому текущему курсу, который будет преобладать в день платежа. Тем самым обеспечивается «покрытие», т.е. страховка от возможности неожиданного обесценения иностранной валюты. На практике «покрытие» достигается через операции хеджирования на международном валютном рынке.
5. К важнейшим факторам относится поведение денежного рынка, которое выражается в изменении процентной ставки по депозитам. При прочих равных условиях, чем выше процентная ставка, тем ниже спрос на деньги. Иными словами, чем выше процентная ставка, тем больше можно потерять, если держать деньги на руках. Если процентная ставка высокая, владельцы денег стремятся разместить их на депозит, а не держать на руках. При понижении процентной ставки спрос на деньги увеличивается, они используются для приобретения других активов.

6. Существует прямая зависимость спроса на деньги от реального ВВП. Для того чтобы реализовать продукцию, являющуюся результатом увеличения выпуска, необходимы, при прочих равных условиях, дополнительные суммы денег. Поэтому при росте ВВП спрос на реальные денежные запасы увеличивается.
7. Предложение денег не так подвержено действию рыночных сил, оно, как правило, жестко контролируется центральным банком, а его возможности в этом направлении обычно ограничены законодательными актами. Предложение денег представляет собой объем денежной массы, которая обычно именуется $M1$, состоящей из общей суммы денег и чековых депозитов, находящихся в собственности домохозяйств и фирм. Если спрос и предложение денег совпадают, денежный рынок находится в равновесии, а процентная ставка при этом состоянии рынка является равновесной процентной ставкой.
8. В долгосрочном периоде изменение предложения денег не оказывает воздействия на долгосрочные значения реального выпуска. Это происходит потому, что уровень производства в предполагающем полную занятость долгосрочном периоде определяется прежде всего обеспеченностью этого производства трудовыми ресурсами и капиталом. Если эти факторы производства задействованы полностью, то дополнительное предложение денег не может вызвать рост выпуска — для этого просто нет ресурсов.
9. Если мы рассматриваем обменный курс как цену иностранной валюты, выраженную в национальной валюте, т.е. как одну из многих цен в экономике, то неизбежно приходим к выводу, что она тоже должна вырасти в долгосрочном периоде в результате постоянного прироста предложения денег. Это значит, что при прочих равных условиях постоянный прирост предложения денег в стране вызывает пропорциональный долгосрочный рост цен и обесценение ее валюты по отношению к иностранным валютам. Аналогичным образом постоянное сокращение предложения денег в стране вызывает пропорциональное долгосрочное снижение цен и повышение курса ее валюты по отношению к иностранным валютам.
10. Реакция валютного курса на изменения предложения денег в долгосрочном периоде несколько отличается от его реакции в краткосрочном периоде. В краткосрочном периоде

обычно обесценение более значительно. Это явление называют «перелетом» валютного курса, когда его немедленная реакция оказывается более сильной, чем долгосрочная.

11. Как показывает практика, в долгосрочном периоде тоже происходят значительные колебания обменного курса. Эти колебания обусловлены действием одного из важнейших фундаментальных факторов — уровня цен. Изменение национальных уровней цен играет ключевую роль в формировании как процентных ставок, так и относительных цен на товары и услуги, которыми торгуют страны между собой. Основой для понимания этой ключевой роли является сравнение цен одного и того же товара, продаваемого в разных странах. Это сравнение получило выражение в так называемом законе единой цены, согласно которому в условиях совершенной конкуренции, при отсутствии транспортных издержек и торговых барьеров одинаковые товары должны продаваться в разных странах по одной и той же цене, если ее выразить в одной и той же валюте.
12. В 1916 г. шведским ученым Густавом Касселем была предложена теория, предусматривающая возможность определения обменного курса на базе сравнения цен не одного товара, а общих уровней цен в двух странах. Она получила название теории паритета покупательной способности (ППС). Согласно этой теории обменный курс между валютами двух стран равен соотношению уровней цен в этих странах. Иными словами, обменный курс есть просто цена продукции одной страны, выраженная в ее денежной единице, деленная на цену продукции другой страны, выраженную в денежной единице этой страны. За основу уровня цен страны принимается цена представительного набора наиболее покупаемых потребительских товаров. Этот набор обычно именуют потребительской корзиной.
13. Когда валютные курсы определяются исходя из соотношения данного уровня цен, такое определение называют абсолютным ППС или статическим вариантом теории ППС. Но цены в странах не остаются неизменными на каком-то определенном уровне. Как правило, они растут. Равенство разности между процентными изменениями национальных уровней цен за определенный период и процентного изменения обменного курса двух валют за этот же самый период называют относительным паритетом покупательной способности или динамическим вариантом теории ППС. Относительный

ППС определяется только при наличии временного интервала, в течение которого изменяются уровни цен и валютные курсы. Если временного интервала нет, то речь может идти только об абсолютном ППС.

14. При оценке изменений валютного курса в долгосрочном периоде необходимо обратить внимание на роль в этих изменениях процентной ставки. При рассмотрении ситуации на валютном рынке в краткосрочном периоде было установлено, что рост процентной ставки по депозитам, номинированным в денежной единице страны, повышает курс валюты этой страны. В долгосрочном периоде рост процентной ставки, понижая реальный спрос на деньги, ведет в соответствии с тем, что $P = M^s/L(R, Y)$, к росту уровня цен в стране и, как следствие, падению курса ее валюты.
15. Разность темпов инфляции между странами уравнивается обесценением валют, а в соответствии с эффектом Фишера разность ожидаемых темпов инфляции должна равняться разности процентных ставок. Это стремление процентной ставки к соответствию темпам инфляции вынуждает ее оказывать влияние на формирование обменного курса в долгосрочном периоде в том же направлении, в каком изменяется общий уровень цен в экономике. Таким образом, можно определять ожидаемый обменный курс как через процентные ставки, так и через темпы ожидаемой инфляции.
16. При эмпирических проверках теория ППС нередко не получала в них подтверждения, поскольку уровни цен в сопоставляемых странах подвержены воздействию множества факторов, которые теория ППС не учитывает. В стремлении устранить несоответствие между теорией и аналитическими данными было введено понятие реального валютного курса как соотношение цен потребительской корзины иностранного государства, выраженной в валюте данной страны, и соответствующей потребительской корзины этой страны в ее же валюте. Такой подход называют общей теорией валютного курса.

Основные понятия

- Спрос на валюту
- Предложение валюты
- Фундаментальные (экономические) факторы
- Факторы внеэкономического характера

- Равновесный валютный курс
- Обесценение валюты
- Удорожание валюты
- Доходность валютного актива
- Условия паритета процентных ставок
- Ожидаемый курс
- Равновесие на валютном рынке
- Темп обесценения валюты
- Покрытый паритет процентных ставок
- Непокрытый паритет процентных ставок
- Реальные денежные запасы
- Реальное предложение денег
- Равновесная процентная ставка
- «Перелет» валютного курса
- Уровень цен
- Потребительская корзина
- Закон единой цены
- Паритет покупательной способности
- Абсолютный ППС
- Относительный ППС
- Эффект Фишера
- Общая теория валютного курса
- Реальный валютный курс
- Реальный эффективный валютный курс

Вопросы для закрепления материала

- 1.** Какие из факторов, оказывающих влияние на формирование валютных курсов, относятся к фундаментальным и какие к факторам краткосрочного действия?
- 2.** Как объясняет теория платежного баланса зависимость валютного курса от показателей платежного баланса?
- 3.** Какова зависимость валютного курса от эластичности спроса и предложения валюты?

- 4.** При каких условиях соблюдается равновесие на международном валютном рынке с точки зрения доходности валютных активов?
- 5.** Какова графическая интерпретация состояния равновесия на международном валютном рынке?
- 6.** Как влияет изменение доходности по депозитам в разных валютах на их курс?
- 7.** ЧТО такое покрытый и непокрытый паритеты покупательной способности?
- 8.** Какова зависимость между процентной ставкой и валютным курсом в краткосрочном периоде?
- 9.** Дайте графическую интерпретацию влияния предложения денег на обменный курс.
- 10.** Чем отличается интерпретация ППС от закона единой цены?
- 11.** Что показывает «перелет» валютного курса?
- 12.** Почему абсолютный ППС соответствует валютному курсу в краткосрочном периоде?
- 13.** Что показывает относительный ППС и почему его называют динамическим вариантом концепции ППС?
- 14.** Почему использование эффекта Фишера дает возможность расширить варианты определения ожидаемого курса?
- 15.** В чем различие во влиянии процентной ставки на формирование валютного курса в краткосрочном и долгосрочном периодах?
- 16.** Назовите причины, из-за которых ППС не соблюдается?
- 17.** Как рассчитываются реальный и реальный эффективный валютные курсы?
- 18.** Какова связь между реальным и номинальным валютными курсами?
- 19.** Почему при соблюдении относительного ППС реальный валютный курс оставался бы неизменным?

Задания

1. Процентная ставка в России составляет 20%, а в США — 1,5% годовых. Текущий курс — 30 руб. за 1 долл. США.

Исходя из теории паритета процентных ставок, как вы определите, каким должен быть курс рубля через год?

2. В 2000 г. 1 евро стоил 28,5626 руб., а в 2003 г. — 35,3625 руб. С 2000 по 2003 г. индекс цен в России составил 138,8%, а в Германии 108,8%.

Согласно теории ППС рубль был в 2003 г. а) не дооценен? б) переоценен?

Поясните, как вы производили расчеты.

3. Если доходность по казначейским обязательствам правительства России составляет 25% годовых, а правительства Испании — 5%, в какие ценные бумаги вы порекомендуете потенциальному клиенту осуществить инвестиции, если есть уверенность, что рубль в течение года обесценится по отношению к евро на 12%, а элемент риска отсутствует.

Объясните, как вы будете производить расчеты.

4. Предположим, что обменный курс японской иены к доллару на начало года равен 200 иен за доллар и вы покупаете на 200 000 иен долговые обязательства правительства Японии с доходностью 10% годовых.

Если на конец года курс изменится до 250 иен за доллар, каков будет Ваш выигрыш или какова потеря? Как вы это считали?

5. Валютные дилеры внезапно узнают о предстоящем снижении в ближайшем будущем процентной ставки по евро.

Используя графический анализ, покажите, каковы последствия этого для *текущего* валютного курса евро к доллару, если предположить, что текущие процентные ставки по депозитам в долларах и евро не меняются?

Глава 11

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

Когда речь идет о валютном курсе, его эволюции, неизбежно возникает вопрос, в рамках какой системы происходит движение курсов валют. Как показал исторический опыт, эта система может быть простой и относительно независимой от воли и действий правительств отдельных государств, а может, наоборот, являться результатом их активных регулирующих мер на национальном уровне, а также двусторонних и многосторонних соглашений на международном уровне. **Международная валютная система** представляет собой совокупность формальных и неформальных норм, правил и институтов, определяющих механизм формирования валютных курсов и связанных с ними потоками товаров, услуг и капитала. Действующая в каждый конкретный период международная валютная система является результатом продолжительного эволюционного процесса, в котором переплетаются экономические, политические и исторические аспекты. Следовательно, для понимания сути этой системы необходимо изучить, как в отдельные исторические моменты на нее влияли изменения в распределении экономической и политической власти на мировом уровне.

Принципиально одна система отличается от другой составом резервов центральных банков, которыми они погашают задолженность перед другими странами. Исходя из этих позиций и исторического опыта обычно выделяют три системы, или стандарта: **золотой**, когда в качестве резервов центрального банка и средства международных платежей выступает золото; **золотовалютный**, когда в качестве резервов центрального банка и средства международных платежей выступает золото и ключевая валюта; **мультивалютный** стандарт, когда в качестве резервов центрального банка и средства международных платежей выступают несколько валют и в небольшой (около 10%) доле — золото.

11.1. ОТ ЗОЛОТОГО СТАНДАРТА К БРЕТТОН-ВУДСКОЙ СИСТЕМЕ

Золотой стандарт

К самой простой системе золотого стандарта относится золотомонетный стандарт, когда денежные знаки (франк, марки, лиры, рубли и т.д.) стран находили свое выражение в определенном количестве золота. Это значит, что деньги любой страны, придерживающейся золотого стандарта, представлены в виде золотых монет, и единственное различие между, например, английскими и французскими деньгами проявляется в символах, изображенных на этих монетах. Соотношение между этими монетами определялось пропорционально содержащемуся в них количеству золота. Если, например, монета достоинством в один фунт стерлингов содержала 5 г чистого золота, а монета достоинством в 1 франк — 1 г чистого золота, они обменивались в соотношении 5 французских монет за 1 английскую.

Другие металлы также могли играть роль золота. У ряда стран (Германия, Голландия, Норвегия, Швеция и большинство азиатских стран) до перехода к золотому стандарту основным средством обращения служило серебро, что именовалось серебряным стандартом. Другие страны использовали в качестве денег серебро наряду с золотом. Такая система называется **биметаллическим стандартом**, при котором деньги представлены как золотом, так и серебром и устанавливается относительная цена этих двух металлов. Так, Франция перешла к биметаллическому стандарту в 1785 г., а в 1865 г. даже выступила инициатором создания на основе биметаллизма Латинского валютного союза, включающего, кроме Франции, Италию, Бельгию, Швейцарию и Грецию. Однако биметаллический стандарт создавал дополнительные проблемы в международных расчетах, поскольку относительная цена этих двух металлов в разных странах была не всегда одинаковой.

В более сложной и реальной системе золотого стандарта деньги представлены как монетами, так и бумажными банкнотами. При этом золотые монеты выполняют ту же роль, что и при золотомонетном стандарте. Что касается бумажных банкнот, то центральный банк должен быть готовым обменивать их на золото. Таким образом, все деньги страны должны оцениваться как золото и напрямую выражаться в стоимости золота, хотя не оно выполняет основную функцию средства обращения.

Следовательно, деньги любой пары стран при золотом стандарте соотносятся друг с другом как весовые соотношения одного и того же драгоценного металла (золота), содержание которого зафиксировано центральным банком. Центральный банк должен иметь золотые резервы, чтобы по требованию мог обменять бумажные деньги на золото. Правительство не может произвольно печатать деньги. Оно может дополнительно печатать их только в случае появления дополнительных золотых резервов. При отсутствии таковых печатание бумажных денег вызовет изменение их золотого обеспечения.

Появление бумажных денег и возможность их обмена на золото предполагает наличие высокого доверия к учреждению, которое осуществляет эмиссию этих денег. Такими учреждениями стали центральные банки, доверие к которым росло по мере укрепления государственной власти в наиболее развитых в тот период странах.

Начало золотому стандарту было положено в 1819 г., когда Британский парламент принял Закон о восстановлении, который обязывал Банк Англии восстановить прерванную практику обмена по требованию денежных банкнот на золото по фиксированному курсу. Реально реализация этой политики Банком Англии началась в 1821 г., а официальное международное признание она получила на конференции в Париже в 1867 г. В течение XIX в. большинство ведущих стран мира приняли золотой стандарт, и начиная с 1870 г. эта система становится господствующей. Распространение системы на весь мир в этот период связано прежде всего с утверждением Великобритании в качестве лидера в мировом производстве и торговле. Лондон превратился в мировой финансовый центр. Экономическая стабильность Великобритании была примером для остальных развитых стран, и они старались копировать ее экономическую политику.

К концу XIX в. золото практически полностью вытеснило серебро из сферы денежного обращения. Этому способствовало открытие новых месторождений серебра во второй половине XIX в., поступление которого на рынок порождало инфляционные процессы в странах, принявших биметаллический или серебряный стандарты. Важную роль в распространении золотого стандарта сыграл переход к нему в 1871 г. Германии, экономические и политические позиции которой к этому времени значительно усилились. Другие страны, придерживавшиеся ранее биметаллического стандарта (страны Латинского валютного со-

юза) и серебряного стандарта (Голландия, Норвегия и Швеция), также перешли к золотому стандарту. Россия перешла к золотому стандарту в 1893 г., Япония — в 1897 г., Индия — в 1898 г., США — в 1900 г. Из больших стран к 1914 г. только Китай придерживался серебряного стандарта.

Вплоть до 1914 г. развитой мир жил в условиях золотого стандарта, который предусматривал выполнение золотом всех функций денег и свободное обращение золотой монеты. Бумажные деньги при этой системе имели неограниченный обмен на золото по цене, соответствующей их золотому содержанию. Золото свободно ввозилось в страну и вывозилось за границу.

Монеты, чеканившиеся в условиях золотого стандарта, имели одинаковую ценность и номинал, которые определялись **золотым паритетом** монеты, т.е. установленным законом весом чистого золота в денежной единице страны.

При совершении международных торговых операций было необходимо определить обменный курс между двумя валютами. Он определялся, как и при золотомонетном стандарте, соотношением содержащегося в двух денежных единицах количества чистого золота (паритетный курс). Например, золотое содержание одного доллара в конце прошлого века составляло 0,04837 унции, а золотое содержание одного фунта стерлингов — 0,2354 унции. Следовательно, валютный курс был равен 4,866 долл. за 1 ф. ст. Эти фиксированные курсы могли колебаться между верхней и нижней так называемыми **золотыми точками**, в узких пределах, обусловленных издержками, связанными с переплавкой, чеканкой, транспортировкой золота и страхованием его при перевозке.

Если вновь обратиться к примеру обмена пяти французских монет, содержащих по 1 г чистого золота, за одну английскую монету, содержащую 5 г чистого золота, и предположить, что перечисленные издержки составляют 0,02 франка за один грамм привезенного из одной страны в другую золота, тогда обменный курс этих валют может колебаться между 5,1 и 4,9 франка за фунт стерлингов. Это значит, что в случае погашения задолженности Англией перед Францией и ввозе золота во Францию при фиксированном курсе 5:1 оно будет оцениваться исходя из курса 4,9:1, поскольку Франции предстоит понести расходы по превращению этого золота во французские монеты. Наоборот, если золото будет вывозиться в Англию, то будет оцениваться по курсу 5,1:1, поскольку издержки будет нести Англия. Если бы не существовали эти издержки, любое отклонение курса от соотношения 5:1

вызывало бы движение золота между странами, а такого движения не происходит, пока курс не выходит за пределы золотых точек.

При золотом стандарте осуществление международных торговых операций между странами не обязательно влекло за собой перемещение золота между ними. Расчеты велись путем взаимозачетов стран друг другу. Если же баланс торговых операций не был равен нулю, если, например, страна имела отрицательное сальдо, она должна была либо привлекать краткосрочный капитал из-за границы, либо отправлять часть своего резервного золота за границу. Если страна вынуждена перемещать свои золотые резервы, то восстановление равновесия при золотом стандарте достигается в результате действия **автоматических регуляторов**, которые имеет эта система.

Основу этих регуляторов составляет механизм цен. Страна, имеющая положительное сальдо платежного баланса, ввозит золото из-за границы. Соответственно притоку золота увеличивается предложение национальной валюты, цены на товары в данной стране растут, и спрос со стороны иностранцев на них уменьшается. За границей же происходит обратный процесс: иностранные товары охотнее ввозятся резидентами данной страны, и теперь у нее возникает отрицательное сальдо счета текущих операций. Чтобы устранить отрицательное сальдо, эта страна должна отправлять золото за границу, что ведет к падению ее внутренних цен, росту ее экспорта и восстановлению равновесия в обеих странах. Этот механизм достижения равновесия платежного баланса получил название механизма автоматических регуляторов, и в основном он действовал эффективно. Это был период классического золотого стандарта.

Однако не следует преувеличивать автоматизм в его действиях. На самом деле денежные единицы стран при золотом стандарте не были так строго привязаны к золоту. Например, в США в этот период выпускались бумажные денежные знаки, которые обеспечивались не золотом, а государственными ценными бумагами. Не было и моментальной реакции цен на отток золота из страны. Этот отток вызывал в первую очередь рост процентной ставки по краткосрочным кредитам, что порождало приток капитала в страну. Это могло остановить отток золота, но не могло устранить истинных причин дисбаланса. Отток золота сказывался на уменьшении совокупного спроса, и эффект сокращения дохода был большим, чем эффект снижения цен. В действительности эффективность действия механизма автома-

тических регуляторов во многом обязана огромной роли, которую играла в тот период Англия. Являясь крупнейшим импортером и экспортером товаров, экспортером долгосрочных и краткосрочных капиталов, отстаивая принципы свободной торговли, располагая военной мощью и политическим влиянием в мире, Англия стремилась к поддержанию устойчивых внешнеэкономических связей. Этой устойчивости способствовало сохранение золотого стандарта, хотя многие страны готовы были заключать и заключали с Англией контракты с платежами в фунтах стерлингов, к которому в мире было огромное доверие.

С началом Первой мировой войны эпоха золотого стандарта завершается. Вступившие в войну европейские страны запретили экспорт золота, а когда в 1917 г. к ним присоединились США, практически прекратил существование рынок этого металла. Участвующие в войне страны были вынуждены финансировать значительные военные расходы путем эмиссии бумажных денег, которые не имели соответствующего золотого обеспечения.

Во время войны Англия начинает терять господствующие позиции в мире, уступая их США. Будучи на протяжении более века ярким сторонником свободной торговли, после войны Англия вводит импортные тарифы, что означает еще больший отход от золотого стандарта.

С 1924 г. начинается постепенная стабилизация денежного обращения и валютного курса, возвращение к золотому стандарту. Первыми к нему вернулись США еще в 1919 г. За годы войны экспорт США увеличился втрое, прежде всего за счет поставок военных материалов, продовольствия и сырья в Европу. К 1918 г. в этой стране была сосредоточена половина всего золотого запаса развитых стран. В отличие от США, Европа была ослаблена и не могла так быстро вернуться к прежней валютной системе. На Генуэзской конференции в 1922 г. несколько стран, включая Великобританию, Францию, Италию и Японию, договорились о возвращении к золотому стандарту и о сотрудничестве между центральными банками в целях поддержания паритета. Новым было то, что национальная денежная единица страны теперь могла обеспечиваться не только золотом, но и валютой стран, чьи резервы полностью состоят из золота. Это означало переход от классического золотого стандарта к золотовалютному, хотя при этом сохранялся основной критерий золотого стандарта: в качестве средства международных расчетов могло использоваться только золото.

В этих условиях некоторые страны, особенно Великобритания, пытались искусственно поддерживать золотой паритет, что

замедляло экономический рост и в какой-то мере способствовало возникновению мирового кризиса. Кризис вынудил страны отказаться от золотого стандарта. В 1931 г. от золотого стандарта отказалась Великобритания, в 1933 г. — США. Тем не менее попытки возврата к золотому стандарту не прекращались. Так, Англия выражала готовность вернуться к золотому стандарту при условии либерализации основными странами внешней торговли и осуществлении ими экспансионистской макроэкономической политики. Для поддержания валютного паритета в условиях свободной торговли Англия предлагала ведущим странам создать фонд в размере 1,5—2 млрд долл., который мог бы предоставлять странам-участникам кредиты для восстановления нарушаемого паритета их валют*. В июне 1933 г. группа стран, придерживавшихся золотого стандарта (Франция, Бельгия, Нидерланды, Швейцария, а затем Италия и Польша) образовала так называемый золотой блок, стремясь сохранить функционирование золотого стандарта на основе существующих паритетов. Позднее все они были вынуждены отменить свободный обмен своих валют на золото и ввести валютные ограничения. В 1936 г. золотой блок окончательно распался.

Золотовалютный стандарт

По мере приближения окончания Второй мировой войны союзники стали все больше уделять внимания послевоенному устройству мира. Прежде всего речь шла о создании новой экономической системы. Переговоры относительно новой международной валютной системы велись в течение длительного времени между США и Англией как наиболее влиятельными странами. Окончательное соглашение было достигнуто на международной конференции в небольшом городке Бреттон-Вудсе (штат Нью-Гэмпшир). В июле 1944 г. в этом городке около 300 представителей 44 стран (включая СССР) в течение трех недель работали над окончательным вариантом соглашения о новой международной валютной системе. Основные вопросы, на которых сосредоточили особое внимание участники конференции, сводились к тому, как согласовывать внутреннее и внешнее равновесие и как избежать международных конфликтов.

В этом предложении Англии просматриваются контуры созданного после Второй мировой войны Международного валютного фонда.

Среди многочисленных проектов послевоенного переустройства международных валютных отношений, которые обсуждались в Бреттон-Вудсе, наиболее дискутируемыми были «план Кейнса» и «план Уайта». Суть предложений, выдвинутых Дж. М. Кейнсом (он возглавлял английскую делегацию), сводилась к созданию многостороннего клирингового союза, предусматривающего определенный автоматизм в предоставлении кредитов странам-участницам, имевшим дефицит платежного баланса. При этом предполагалось, что страны-должники будут предпринимать необходимые меры для устранения своих дефицитов. Эти предложения не нашли поддержки со стороны США и Канады.

Американский план Уайта, работника Министерства финансов США, основывался на идее учреждения специального фонда, средства которого могли бы использоваться странами-участницами для регулирования сальдо их платежных балансов при условии, что их программы экономического развития гарантировали бы ликвидацию дефицитов и погашение задолженности перед фондом. Именно по этому плану и была построена **Бреттон-Вудская** валютная система. Соединенные Штаты Америки в то время были основным кредитором, а Англия, как и большинство других стран, была должником. Но, как показала практика, система постепенно эволюционировала в сторону плана Кейнса.

В основу Бреттон-Вудской системы был положен золотой стандарт. Доллар выступал в качестве его полноценного заместителя и рассматривался в качестве резервной валюты. Курсы других валют были установлены по отношению к доллару США на основе фиксированных паритетов, а доллар должен был сохранять свою неизменную цену в 35 долл. за тройскую унцию (31,1 г). Страны могли хранить свои резервы в золоте и долларах, а Федеральная резервная система была обязана по первому требованию центральных банков конвертировать доллары в золото. Таким образом, Бреттон-Вудская система представляла собой золотовалютный стандарт с долларом в качестве главной резервной валюты.

Страны были обязаны следить за соответствием курса своих валют оговоренным паритетам. Отклонение от паритетов допускалось лишь в размерах $+/-1\%$ (позднее колебания были увеличены до $+/-2,5\%$). В случае большего отклонения специально образованный Международный валютный фонд принимал меры для восстановления паритета.

Многие, кто принимал участие в создании новой валютной системы, испытывали на себе влияние двух моментов. Во-пер-

вых, на старшее поколение оказывало влияние существование золотого стандарта в период до Первой мировой войны. Эти люди видели в золотом стандарте эффективную валютную систему, обеспечившую стабильное развитие национальных экономик и устойчивые экономические связи между странами. Во-вторых, имелся опыт 1930-х гг., когда состояние внутренней экономики рассматривалось как первостепенная задача по отношению к международной экономике. Этот опыт воспринимался в виде широких торговых и платежных ограничений, конкуренции по поводу обесценения валюты и неустойчивого обменного курса.

Проблема при выработке новой валютной системы состояла в том, чтобы создать гармоничную систему, обеспечивающую стабильный обменный курс, аналогичный золотому стандарту, и предоставить свободу странам в выборе собственной макроэкономической политики. Авторы Бреттон-Вудской системы пытались решить эту проблему с помощью компромиссного обменного курса, находящегося между фиксированным и плавающим курсами. Предусматривалось, что страны должны осуществлять нормальную интервенцию для поддержания обменного курса, в то же время внутренняя политика должна быть направлена на поддержание желаемых макроэкономических условий. Страна должна делать все, чтобы ее платежный баланс находился в состоянии фундаментального равновесия.

Хотя автоматическое регулирование платежного баланса связывается с классическим золотым стандартом, на самом деле, автоматическое регулирование платежного баланса происходит при всех стандартах. Предположим, что у Франции — дефицит платежного баланса, а у Германии — положительное сальдо. Это значит, что Германия продает Франции больше товаров и услуг, чем покупает у нее, накапливая таким образом французскую валюту. При золотомонетном стандарте это означает, что немцы накапливают французские золотые монеты. Они могут быть в обращении в Германии или могут быть переплавлены в немецкие монеты. Это означает, что предложение денег во Франции уменьшается, а в Германии возрастает на величину дисбаланса. Соответственно, цены во Франции снизятся, а в Германии вырастут, она проявит больший интерес к французским товарам, их экспорт в Германию вырастет, и платежный баланс приблизится к равновесию.

Предположим теперь, что поддерживается золотовалютный стандарт и что в Германии накапливаются французские банкноты, а не золотые монеты. Но немецкие экспортеры больше нужда-

ются в немецких банкнотах, нежели во французских. При золотовалютном стандарте они могут обменять французские банкноты в Центральном банке Франции не только на золото, но и на доллары, которое затем продают Центральному банку Германии (Бундесбанку) за марки. Это значит, что французский Центральный банк продает международные резервы в виде золота или долларов и покупает франки в количестве, равном дефициту платежного баланса, а Центральный банк Германии накапливает резервы и продает марки в таком же количестве. Таким образом, дисбаланс платежей между этими двумя странами уменьшает предложение французских денег и увеличивает предложение немецких так же, как при золотом стандарте.

Изначально было принято, что США будут играть в новой системе особую роль. При этом исходили из того, что европейская экономика была разрушенной войной, а США накопили во время войны огромный золотой запас. Каждая страна за исключением США была обязана покупать и продавать собственную валюту на международном валютном рынке, поддерживая курс доллара и не допуская отклонения курса более чем на 1% в каждую сторону. Доллар стал базовой валютой при осуществлении интервенции на международном валютном рынке. США в отличие от всех стран не должны были осуществлять интервенцию на международном валютном рынке. Но даже если это происходило чисто случайно, США были обязаны немедленно обменять золото на доллары другого центрального банка.

Так, с 1951 по 1967 г. золотой паритет английского фута стерлингов равнялся 12,5 фунта за тройскую унцию золота, а паритет доллара — 35 долл. за тройскую унцию. Следовательно, курс был равен $35/12,5 = 2,8$ долл. за фунт. Банк Англии был обязан обменивать доллары на фунты на Лондонской валютной бирже в любом количестве, необходимом для поддержания курса на уровне 2,772—2,828 долл. за фунт, с отклонениями вверх и вниз от 2,8. На практике курс колебался от 2,78 до 2,82 долл. за фунт. Федеральная резервная система была обязана продавать Банку Англии золото по 35 долл. за тройскую унцию плюс небольшие комиссионные, которые были необходимы для проведения интервенции, или покупать у него золото по 35 долл. за тройскую унцию.

Если каждая страна, которая приобретает доллары посредством интервенции, всегда обменивает их на золото США и если каждая страна продает доллары, ранее приобретенные за золото у Соединенных Штатов, все платежи по регулированию платежного

баланса, включая платежи США, полностью отражают движение золота между центральными банками. Это объясняет тот факт, что страны желали иметь большую часть своих международных резервов в долларах, поэтому доллар США стал именоваться резервной валютой. В то же время сами Соединенные Штаты в качестве официальных резервов держали финансовые обязательства центральных банков таких стран, как Германия, Япония, Англия, Франция, выраженные в валютах этих стран.

Таким образом, структура официальных резервов США явилась прообразом мультивалютного стандарта. К концу XX в. международные резервы составляли около 500 млрд долл., из которых 400 млрд были представлены валютами развитых стран в следующем соотношении: доллары США — 57%, немецкие марки — 13%, японские иены — 5%, ЭКЮ — 5%, английский фунт стерлингов — 3,5%, около 20% валюты других развитых стран. Оставшиеся 100 млрд долл. были представлены золотом по рыночной стоимости, специальными правами заимствования и долями стран в МВФ.

11.2. ЭВОЛЮЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ ПОСЛЕ КРАХА БРЕТТОН-ВУДСКОЙ СИСТЕМЫ

В течение 1960-х гг. обязательства Соединенных Штатов по продаже золота центральным банкам других стран по цене 35 долл. за тройскую унцию оказались размытыми до такой степени, что Бреттон-Вудская золотовалютная система стала более похожей просто на долларовый стандарт. В 1970-х гг. большинство индустриальных стран перестали поддерживать свои валюты, ориентированные на единый стандарт, что означало конец эры фиксированного курса.

Этот кризис явился отражением внутренних противоречий, присущих Бреттон-Вудской системе. Эти противоречия состояли, с одной стороны, в необходимости поддержания баланса резервных активов в рамках золотовалютного стандарта, а с другой — в привязанном к доллару регулировании обменного курса.

Согласно Бреттон-Вудскому соглашению изначально предусматривалось три вида резервных активов: золото, валютная позиция в МВФ и резервные валюты, прежде всего доллары США. Национальный доход стран рос после войны очень быстро, но

еще быстрее рос объем внешней торговли. Кроме того, значительно возросла международная мобильность капитала. Все это требовало значительного роста запасов международных резервов. Но объем золотых резервов ограничен физическим количеством этого металла. Это количество можно увеличить путем роста добычи, что сделать трудно из-за ограниченности этого металла в природе. Можно это сделать также путем скупки золота у частных держателей его, что тоже сделать трудно в условиях фиксированной цены золота и инфляционной экономики. Стоимость золотых запасов можно было бы увеличить путем всеобщей девальвации (т.е. путем увеличения цены золота, выраженной во всех валютах). Некоторые экономисты, особенно французские, рекомендовали сделать это, но большинство официальных лиц были против этой идеи, боясь упрочения позиций Южно-Африканской Республики и СССР как крупнейших экспортеров золота.

Что касается валютных позиций в МВФ, то их можно повышать, только увеличивая квоты для членов фонда, которые, как показала практика, чаще уменьшались, нежели увеличивались. На самом деле увеличение позиций в МВФ не означает прироста резервов, поскольку этот процесс связан с сокращением резервов собственного Центрального банка.

Таким образом, реальным источником роста резервов было увеличение объема резервной валюты, прежде всего долларовых активов. Это и произошло. Если в 1969 г. валютные резервы оценивались в 32,4 млрд долл., то после краха Бреттон-Вудской системы уже в 1973 г. они оценивались в 122,6 млрд долл. Этот процесс вызвал рост дефицита платежного баланса США и накопление долларов в качестве резервной валюты другими странами. Это порождает две основные проблемы.

Первую называют **проблемой доверия**. Эта проблема возникает в связи с необходимостью увеличения резервов в виде долларов, поскольку к ним такое же отношение, как и к золоту. В то же время США должны были обменивать доллары, предлагаемые центральным банком другой страны на золото по фиксированной цене. Если этот процесс продолжается достаточно долго, иностранные центральные банки неизбежно будут иметь больше долларов, чем имеет золота Федеральная резервная система. В таком случае совершенно очевидно, что невозможно все доллары обменять на золото и что США обречены быть страной с хроническим дефицитом платежного баланса. Доллар неизбежно должен был потерять свою привлекательность. Это оказалось

внутренним противоречием системы, базирующейся на резервной валюте. Выходом из этой ситуации могло бы быть недопущение роста резервов, что в свою очередь привело бы к краху международной торговли.

Второе противоречие заключается в проблеме **асимметрии**, т.е. несоразмерности положения страны-эмитента резервной валюты по отношению к остальным странам. Постоянный дефицит платежного баланса США в течение 1950-х гг. в основном приветствовался: золотой запас США был довольно большим, доллар был так же хорош, как и золото, а слабые европейские экономики испытывали долларовый голод, т.е. нуждались в резервах. Эта ситуация изменилась с конца 1950-х гг. Долларовый голод остался позади, а дефицит платежного баланса США не исчез. Все знали, что США не в состоянии обменять все доллары на золото, даже если бы они этого желали. Доллар мог бы оставаться в цене одна тридцать пятая часть унции золота до тех пор, пока США обязывались продавать золото по этой цене.

Чье-либо стремление обменять доллары на золото в большом количестве могли заставить США отказаться от этого обязательства, вынуждая, таким образом, иностранные центральные банки девальвировать доллары. Эти банки были обеспокоены возможными скачками доллара при попытке обменять свои долларовые резервы или вообще отказом принять их к обмену. К концу 1960-х гг. обязательство США конвертировать доллары иностранных центральных банков в золото де-факто было отменено, хотя де-юре оставалось. Все больше и больше золотовалютный стандарт превращался в долларовый стандарт.

Соединенные Штаты пытались убедить и заставить иностранные центральные банки держать долларовые резервы, вместо того чтобы требовать обмена долларов на золото и установить строгий контроль за оттоком золота. В первом случае попытка удалась, во втором — нет. Что США не удалось, так это добиться положительного влияния кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики на платежный баланс с целью его улучшения. Макроэкономическая политика США была нацелена на решение внутренних задач. Это делалось частично потому, что экономика страны была относительно закрытой по сравнению с другими странами, частично из-за того, что доллар был резервной валютой.

Естественно, многие европейские страны видели все это и проявляли беспокойство. Особые трудности испытывали те, у кого было постоянное положительное сальдо платежного баланса,

например ФРГ. Эта страна была вынуждена неоднократно ревальвировать свою марку, особенно когда в 1960-х гг. американский платежный баланс резко ухудшился из-за войны во Вьетнаме. С этой точки зрения дефицит платежного баланса США можно рассматривать как использование особого положения в международной валютной системе для экспорта своей инфляции вместо того, чтобы бороться с ней. Другие европейские страны считали, что постоянный дефицит платежного баланса США означал приобретение американцами товаров, услуг и активов за доллары, которые затем не будут приняты к обмену. Уникальная позиция США в международной валютной системе вынуждала европейские страны финансировать как войну во Вьетнаме, так и приобретение американскими корпорациями европейской промышленности.

К концу 1960-х гг. доверие к доллару значительно упало, и частные лица стали скупать золото. Центральные банки продавали больше золота на частном рынке для поддержания его цены на уровне 35 долл. за унцию. Это положило начало сокращению золотых резервов у центральных банков. Чтобы избежать этого, в 1968 г. индустриальные страны договорились отказаться от продажи золота центральными банками частным лицам и торговать им только между собой. Так появилось два рынка золота: при сделках между центральными банками цена была 35 долл. за унцию, другой была цена на свободном рынке золота.

С целью укрепления доверия и устранения асимметричного положения различных стран в международной валютной системе в 1969 г. была принята поправка к Уставу МВФ, позволяющая ему осуществлять эмиссию нового актива в виде **специальных прав заимствования (СДР)** (*special drawing rights, SDR*). Основная идея состояла в создании нового актива, количество которого тесно увязывалось бы с потребностями в международных резервах, и он был бы независим от макроэкономической политики какой-либо страны (более подробно о роли СДР см. гл. 14).

Но, если введение СДР помогало решать проблему доверия и асимметричности, то при функционировании Бреттон-Вудской системы оставалось серьезной проблемой достижение увязки внутреннего и внешнего равновесия. Эта проблема проистекала из необходимости сочетания трех трудно объединяемых явлений: а) фиксированный обменный курс, б) автономная национальная макроэкономическая политика, в) международная мобильность капитала. Однако на практике трудно обеспечить автономную эко-

номическую политику и эффективное вложение капитала за рубежом при фиксированном курсе в долгосрочном периоде.

Как мы знаем, решения индивидов о том, как разместить богатство в активах, номинированных в различных валютах, например в долларах или в фунтах стерлингов, принимаются ими, исходя из разницы между процентной ставкой в США и Англии за вычетом ожидаемого обесценения доллара относительно фунта стерлингов. Если капитал высокоомобильный, незначительные изменения этой разницы в ставках могут породить значительные изменения в структуре портфеля, а соответственно — в платежном балансе.

Слабость американских конкурентных позиций проявилась в 1970 г. при спаде в американской экономике на фоне экономической активности в Европе, когда дефицит платежного баланса США составил 9,8 млрд долл. Весной 1971 г. разразился валютный кризис, и люди устремились продавать доллары. Летом ситуация обострилась, иностранные центральные банки начали предъявлять США доллары, которые они накопили, к обмену.

Президент Р. Никсон 15 августа 1971 г. объявил, что США не будут больше принимать от других центральных банков доллары к обмену на золото. В течение осени 1971 г. валюты большинства индустриальных стран были переведены в режим регулируемого плавания. Продолжались переговоры о дальнейшей реформе валютной системы. Эти переговоры завершились конференцией в Смитсоновском институте в Вашингтоне 17—18 декабря 1971 г. Доллар был девальвирован в среднем до 38 долл. за тройскую унцию золота. Однако это не означало, что США должны продавать и покупать его по этой цене. Участники конференции согласились с тем, что США не обязаны поддерживать конвертируемость долларов в золото. **Смитсоновское соглашение** предусматривало также расширение границ интервенции от 1 до 2,25% в каждую сторону от паритета. Была создана так называемая группа 20 для выработки предложений по совершенствованию валютной системы. На этом этапе жизнь Бреттон-Вудской системы была продлена, но, как оказалось, лишь на 15 месяцев. В феврале 1973 г. возникший вновь тяжелый кризис доллара привел к закрытию международного валютного рынка, а в марте большинство индустриальных стран отошли от нового доллароваго паритета. Это был конец Бреттон-Вудской системы. Энергетический кризис 1973—1974 гг. окончательно развеял надежды на возврат к этой системе.

При проведении реформы международной валютной системы наметились два подхода. Европейские страны, особенно Франция, считали необходимым восстановить роль золота и путем валютных интервенций поддерживать валютный курс. США считали, что нужно свести к минимуму официальные интервенции. На встрече в Рамбуйе в ноябре 1975 г. за основу была принята американская позиция. На этой встрече лидеры основных индустриальных стран призвали изменить Устав МВФ с учетом реальности плавающих курсов. В январе 1976 г. директора МВФ встретились в Кингстоне на Ямайке и пересмотрели IV статью Устава МВФ, определяющую порядок установления валютных курсов. Согласно **Ямайскому соглашению**, новый Устав в неявной форме одобрял свободное плавание курсов, предоставив каждой стране-члену выбирать любую валютную систему. Государствам предписывалось проводить макроэкономическую политику, обеспечивающую стабильность цен и рост экономики, и воздерживаться от манипулирования валютными курсами с целью получения нечестных конкурентных преимуществ по отношению к другим членам, как это было в межвоенный период, когда страны проводили обесценение валюты по принципу «разорь соседа».

Обновленный Устав предписывал МВФ следить за тем, чтобы валютная политика стран соответствовала новым принципам, хотя механизма такого надзора создано не было. На практике новая статья лишь санкционировала то, что уже существовало почти три года — схему децентрализованного формирования политики, где каждая страна делает то, что более всего подходит ее интересам. В апреле 1978 г. это изменение было ратифицировано требуемым большинством стран — членом МВФ. Таким образом, был официально завершён переход от золотовалютного стандарта к мультивалютному.

Были отменены официальная цена золота и золотые паритеты. По Ямайскому соглашению золото не должно служить мерой стоимости и точкой отсчета валютных курсов. Была официально признана валютная система, при которой ни одна из национальных денежных единиц, включая доллар, не обменивается на золото. Роль мировых денег выполняют валюты, т.е. национальные и коллективные денежные единицы. Золото перестало выполнять функцию единственного всеобщего средства платежа как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Тем не менее оно все же остается особым ликвидным активом, который в определенных случаях может быть продан за валюту, а она исполь-

зована для расчетов. Теперь страны сами могут выбирать любой режим валютного курса, а МВФ призван усилить межгосударственное валютное регулирование.

Как показала практика последних лет, кредитно-денежная политика стран оказалась не столь независима при плавающих курсах валют, как на это рассчитывали авторы Ямайского соглашения.

С 1976 г. в США начала проводиться масштабная экспансионистская политика. Это привело к обесценению доллара, что означало удорожание немецкой марки и иены и оказывало дефляционное давление на экономику Германии и Японии, переключая совокупный спрос с товаров этих стран на экспорт США. Для противодействия этому Бундесбанк и Банк Японии проводили значительные интервенции на валютном рынке, скупая доллары и выпуская в обращение собственные денежные знаки. Это указывает на то, что правительства не могут проявлять безразличия к поведению валютных курсов. Они неизбежно жертвуют частью своей автономии, стремясь предотвратить неблагоприятные для национальной экономики изменения валютного курса. Однако к таким действиям правительствам приходится прибегать значительно реже при плавающем курсе, чем при фиксированном. К тому же негативные последствия интервенционистской политики правительства при плавающем курсе, как правило, менее обременительны для национальной экономики.

11.3. ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

На встрече в Гааге в декабре 1969 г. лидеры Европейского сообщества выдвинули инициативу перехода к валютному объединению Европы. Идя на усиление влияния на валютные курсы, ЕЭС стремился более эффективно защищать экономические интересы Европы на мировой арене, достичь внутреннего экономического единства и получить большую независимость от доллара, на основе которого строилось большинство международных расчетов.

В 1972 г. шесть стран ЕЭС подписали соглашение о создании единого механизма совместного плавания своих валют. Этот механизм получил название «**валютная змея**». Его суть состояла в том, что валюты участников соглашения привязывались друг к другу и могли отклоняться не более чем на 1,125% в ту или другую сторону. Границы совместного колебания по отношению

к доллару США были установлены в размере $\pm 2,25\%$. Чтобы удержать курсы в установленных пределах, центральные банки стран-участниц должны были осуществлять валютные интервенции. Для финансирования интервенций центральные банки этих стран договорились предоставлять друг другу краткосрочные кредиты сроком на 45 дней в форме своп. В исключительных случаях кредиты предоставлялись сроком до 5 месяцев.

С 13 марта 1979 г. вступила в действие **Европейская валютная система (ЕВС)**, образованная шестью странами ЕЭС (Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Голландия, Люксембург). В соответствии с этим соглашением вводилась европейская валютная единица — **ЭКЮ (European Currency Unit, ECU)**, были увеличены ресурсы для финансирования интервенций с максимальными сроками кредитования до 2–5 лет, а сами интервенции стали двусторонними. Если раньше интервенцию проводил центральный банк той страны, чья валюта подешевела, то теперь и центральный банк той страны, чья валюта подорожала. Были расширены границы отклонения курса той или иной валюты до $\pm 2,25\%$, в отдельных случаях (Италия, Испания, Португалия, Англия) — до $\pm 6\%$, с 1993 г. колебания стали допускаться в пределах $\pm 15\%$.

В 1989 г. была сформулирована идея (известная как «план Делора») трехэтапной программы, нацеленной на укрепление валютных курсов и интеграцию отдельных национальных банков в объединенную на федеральных началах европейскую систему банков. На первом этапе предполагалось подключить к валютному механизму все страны Европейского союза, на втором этапе участники ЕС должны добиться сужения пределов колебания валютных курсов и усиления единого подхода к проведению макроэкономической политики. На третьем этапе национальные валюты должны быть заменены единой валютой, а реализация кредитно-денежной политики должна быть передана Европейскому центральному банку.

В реализации этой идеи важная роль отводилась ЭКЮ как прообразу будущей единой валюты. Использование ЭКЮ способствовало отлаживанию технологии работы стран-участниц с единой валютой. С переходом в ЕС учета бюджетных поступлений и расходов в ЭКЮ она стала выполнять функцию счетной единицы в рамках союза, функцию платежного инструмента при взаимных платежах между центральными банками и функцию официальных резервов.

Поворотным пунктом в переходе Европейского союза к **единой валюте** явился Маастрихтский договор, вступивший в силу с 1 ноября 1993 г. Согласно этому договору переход к единой валюте должен был осуществляться в три этапа. На первом этапе (до 31 декабря 1993 г.) было завершено формирование единого внутреннего рынка и проведена работа по сближению основных макроэкономических показателей государств-участников. По этим показателям были установлены жесткие требования. Так, уровень инфляции не должен превышать более чем на 1,5% средний уровень инфляции трех стран с самыми низкими темпами роста цен, дефицит государственного бюджета не должен превышать 3% от ВВП, государственный долг должен быть ниже 60% от ВВП, процентная ставка не должна отклоняться более чем на 2 процентных пункта от процентной ставки трех стран, имеющих самые низкие темпы инфляции.

На втором этапе (до 31 декабря 1998 г.) были разработаны правила функционирования Европейской системы центральных банков и методы координации экономической политики стран-участниц, унифицирована система валютно-финансового обращения. На третьем этапе (до 30 июня 2002 г.) должна быть введена единая европейская валюта и произведена замена национальных денежных знаков на эту валюту.

С 1 января 1999 г. ЕС в соответствии с Маастрихтским договором перешел к новому уровню объединения — образованию экономического и валютного союза (ЭВС). С этой даты участники валютного союза перешли к единой валюте евро по безналичным платежам. Началась подготовка к решению самой трудной задачи — переходу к наличному обращению **евро**. Странами-участницами была проделана колоссальная работа по пересчету цен всех товаров во всех странах в евро, проведена широкая кампания по разъяснению населению принципов и техники этого пересчета, были изданы миллионными тиражами различного рода справочные таблицы для продавцов и потребителей, показывающие соотношение национальной денежной единицы с евро.

Задачи подготовительного периода в течение трех лет были выполнены, и с 1 января 2002 г. были введены в обращение наличные евро в виде единых для всех **стран-участниц** банкнот и монет*. Как и предполагалось, к 30 июня 2002 г. в этих странах национальные денежные знаки были выведены из обращения практически полностью, а евро превратилась в устойчивую денеж-

Монеты отличаются по странам лишь символами на их обратной стороне.

ную единицу, начавшую реально соперничать с долларом США. Изначально евро была оценена выше по отношению к доллару на уровне 1,17 долл. за 1 евро. Затем курс евро постепенно снижался и лишь в конце 2002 г. за европейскую валюту стали опять платить больше долларов. Исходя из экономического потенциала участников ЭВС — на них приходится около 15% мирового ВВП (США — около 20%), около 20% мирового экспорта (на США — около 15%) — можно предположить, что при отсутствии чрезвычайных обстоятельств в мире курс евро к доллару будет колебаться в ближайшей перспективе вокруг соотношения 1:1.

11.4. ЭВОЛЮЦИЯ КУРСА РУБЛЯ В РОССИИ

Одной из важнейших проблем перехода России к рыночной экономике после отказа от централизованно управляемой экономики была проблема конвертируемости рубля. Под конвертируемостью понимается способность одной валюты обмениваться на другую валюту. Различают внутреннюю конвертируемость, когда для резидентов сняты ограничения на куплю-продажу иностранной валюты, и внешнюю конвертируемость, когда сняты ограничения на куплю-продажу иностранной валюты для нерезидентов. Переход к внешней конвертируемости — длительный процесс, требующий экономической стабильности страны и прочных разнообразных внешнеэкономических связей. Так, в ослабленной войной Европе лишь в 1958 г. 14 стран достигли соглашения о введении внешней конвертируемости. Под полной конвертируемостью понимается ситуация, когда правительство позволяет как гражданам страны (резидентам), так и нерезидентам приобретать неограниченные суммы иностранной валюты за национальную*.

Различают также конвертируемость по счету текущих операций, когда нет ограничений на обмен валюты по этим сделкам, и конвертируемость по счету движения капитала, когда нет ограничений на обмен валюты по капитальным операциям.

В условиях централизованно управляемой экономики в Советском Союзе рубль не являлся конвертируемой денежной еди-

Но это не значит, что при полной конвертируемости нет никакого валютного контроля (см. табл.12.1 и 14.1). Так, в начале 1990-х гг. 32 страны имели ограничения на сделки с капиталом, но не было ограничений по текущим операциям. В это же время многие страны использовали систему множественных валютных курсов при осуществлении импорта и экспорта, при операциях с капиталом.

ницей. Существовала система множественных курсов, которые использовались чисто в расчетных целях. В условиях государственной внешнеторговой и валютной монополии курс рубля устанавливался в административном порядке Центральным банком при согласовании с Госпланом и Министерством финансов. Накануне распада СССР официально публиковались три вида валютных курсов: официальный, коммерческий и специальный. Между ними существовал значительный разрыв. Например, при официальном курсе 0,55 руб. за 1 долл. США, коммерческий курс был установлен на уровне 1,8 руб. за 1 долл. США. Кроме этих трех курсов существовал также курс аукциона, который проводил Внешэкономбанк СССР, и курс «черного» рынка, который был значительно выше и официального, и коммерческого.

Начало аукционной торговли Внешэкономбанком в 1989 г. можно рассматривать как точку отсчета в зарождении рыночного курса рубля. Это еще не был валютный рынок, а возникла лишь новая форма перераспределения валюты внутри страны. В аукционах могли участвовать лишь предприятия, имевшие валютные счета во Внешэкономбанке. В основном это были государственные предприятия. До начала работы в апреле 1991 г. валютной биржи ЦБ СССР было проведено 19 валютных аукционов, через которые было реализовано около 300 млн долл. Впервые курс рубля формировался под действием спроса и предложения. Из-за отсутствия валютных ресурсов у предприятий и большого спроса на них курс доллара оказался сильно завышенным, составив в среднем 22,63 руб. за 1 долл. США.

Большую роль в создании условий для формирования рыночного курса рубля сыграло создание сети коммерческих банков и открытие Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ). Создание системы коммерческих банков, получение наиболее крупными из них генеральной лицензии лишило Внешэкономбанк монополии на валютные операции на внутреннем и на международном валютных рынках, резко активизировав торговлю валютой. Начало работы ММВБ позволило Банку России перейти от официального коммерческого курса 1,8 руб. за долл. США к курсу, базирующемуся на котировках этой биржи. Валютный курс, который объявляется Банком России, является официальным курсом. Он используется для налогообложения, таможенных платежей, бухгалтерского учета, на него ориентируются при заключении коммерческих договоров.

Центральный банк РФ может влиять и влияет на установление курса рубля. С этой целью он осуществляет **интервенции** на

бирже в виде предложения валюты или предложения рублей. Таким способом он не допускает резких колебаний курса рубля в краткосрочном периоде и регулирует темп обесценения или удорожания рубля в долгосрочном периоде, используя для этой цели свои валютные резервы. С момента перехода в 1992 г. к рыночному формированию валютного курса рубль постоянно обесценивался по отношению к доллару вплоть до 1995 г. В целях стабилизации финансового рынка Правительство и Банк России 5 июля 1995 г. приняли решение о введении **валютного коридора** (см. ситуационный анализ).

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Валютный коридор в России

В начале 1995 г. валютные органы Российской Федерации осуществили переход от регулируемого плавания курса национальной валюты к политике валютного коридора. Она рассматривалась как важная составная часть программы финансовой стабилизации, разработанной и проводившейся при содействии и под эгидой МВФ.

Необходимость такого рода политики валютного курса была обусловлена рядом причин. В частности тем, что до осени 1995 г. наличной иностранной валюты в России в пересчете на рубли по текущему курсу было больше, чем рублевой массы (в сентябре 1995 г. американских долларов обращалось на сумму около 90 трлн руб., а рублевая денежная масса М1 оценивалась в 88,2 трлн). В этой ситуации введение валютного коридора должно было способствовать дедолларизации российской экономики посредством снижения инфляционных ожиданий и укрепления авторитета национальной валюты. Предполагалось, что валютный коридор обеспечит предсказуемость динамики обменного курса и послужит стимулом к расширению внешней торговли, поскольку, с одной стороны, при заключении внешнеторговых контрактов снижались издержки страхования от неожиданных изменений на российском валютном рынке, а с другой — экспортеры получали гарантии стабильного уровня доходов от внешней торговли. Наиболее же важной целью рассматриваемой политики было использование валютного курса в качестве номинального якоря для инфляционных ожиданий.

Механизм политики валютного коридора состоял в том, что Банк России объявлял на определенный период времени верхнюю и нижнюю границы курса рубля, которые он удерживал валютными интервенциями. Так, в мае 1995 г. сроком на 3 месяца был

введен фиксированный валютный коридор в рамках 4300—4900 руб. за 1 долл., в дальнейшем его действие было продлено, а с 1 января до 1 июля 1996 г. ЦБ РФ с учетом происходившего постепенного обесценения рубля ввел новые пределы колебания его курса — 4550—5151 руб. за 1 долл. В мае 1996 г. в рамках действовавшего коридора был введен малый валютный коридор с ежедневной фиксацией допустимых отклонений рубля в пределах 1,5%, которые поддерживались валютными интервенциями.

Совместным заявлением правительства и Банка России от 16 мая 1996 г. «О политике обменного курса рубля» был введен новый порядок определения его официального курса по отношению к твердым валютам, который известен как наклонный валютный коридор. На 1 июля 1996 г. его границы были установлены в размере 5000—5600 руб. за 1 долл., на 31 декабря того же года он был задан в пределах 5500—6100 руб. за 1 долл. С июля 1996 г. официальный валютный курс перестал быть привязанным к торгам на Московской межбанковской валютной бирже и устанавливался Банком России ежедневно на основе соотношения спроса и предложения на межбанковском и биржевом сегментах валютного рынка, уровня инфляции, состояния валютных резервов и счетов платежного баланса страны. Политика наклонного валютного коридора означала, что государство устанавливало заданный темп обесценения национальной валюты, который обязывалось обеспечивать за счет имеющихся в его распоряжении средств макроэкономической политики. ЦБ РФ стремился сократить разрыв между темпами инфляции и темпами обесценения рубля.

Значительное снижение темпов роста потребительских цен с середины 1996 г. позволило Банку России продлить действие режима наклонного валютного коридора и на 1997 г. Его верхняя граница к концу указанного года была задана на уровне 6300 руб. за 1 долл., а нижняя — 5700 руб. Как и прежде, ширина коридора составляла 600 руб., а возможное обесценение рубля в годовом измерении не превышало 14,2%. В ноябре 1997 г. ЦБ объявил о том, что в течение трех последующих лет будет придерживаться 15%-й границы колебаний вокруг уровня 6,2 руб. за 1 долл. Проводившаяся политика валютного курса была отменена в связи с разразившимся 17 августа 1998 г. валютно-финансовым кризисом.

В этой связи уместно поставить вопрос об эффективности политики валютного коридора как постепенной управляемой девальвации национальной валюты. На практике возможности реализации рассматриваемого валютного курса оказались весьма ограниченными, а использовавшиеся средства валютно-финансовой стабилизации — неэффективными и в конечном счете

приведшими к глубокому кризису. Так, экономические власти страны не смогли обеспечить устойчивый экономический рост. Лишь в 1997 г. удалось приостановить отрицательную динамику экономического развития. Политика по стабилизации цен была скомпрометирована несбалансированностью госбюджета. Недостаточность налоговых поступлений, высокий уровень государственных расходов, неэффективное управление внешним государственным долгом обусловили использование масштабных операций на открытом рынке путем размещения коротких ценных бумаг ГКО — ОФЗ.

Политика валютного коридора создала благоприятные условия для притока иностранных инвестиций в отечественную экономику. Только прямые инвестиции, привлеченные стабильностью валютного курса рубля, возросли за 1994—1997 гг. с 0,21 до 1,681 млрд долл. Что касается портфельных инвестиций, то их приток в связи с открывшимся доступом нерезидентов на рынок ГКО, где доходность вложений была исключительно высока, можно охарактеризовать как массиванный приток «горячих денег» в российскую экономику, который не только в значительной степени покрывал отток капитала, но и позволил профинансировать дефицит бюджета, а также увеличить официальные валютные резервы.

Валютно-финансовый кризис 1997 г. в Юго-Восточной Азии и падение в первой половине 1998 г. мировых цен на энергоносители, следствием которого стал дефицит счета текущих операций платежного баланса России в размере 1,2% ВВП, продолжавшееся ухудшение счета операций с капиталом и финансовыми инструментами спровоцировали уход иностранных инвесторов с российского рынка государственных долговых обязательств. Состояние последнего все больше приобретало очертания долговой пирамиды. Очевидной становилась неплатежеспособность страны даже в условиях ее активной кредитной поддержки со стороны МВФ. Сигналов к спекулятивным атакам на рубль было более чем достаточно, и накопленный девальвационный потенциал курса российского рубля выплеснулся на российский валютный рынок сразу после введения режима свободного плавания в связи с дефолтом по государственному внутреннему долгу на сумму 40 млрд долл. и введением трехмесячного моратория на обслуживание внешней задолженности коммерческих банков.

Источник: www.cbr.ru

Поддержание курса в рамках валютного коридора имело серьезные последствия для экономики страны в целом. В первые полтора-два года использование валютного коридора способствовало стабилизации валютного рынка и финансового рынка в

целом. В это время окреп рубль, снизились темпы инфляции. Но затем поддержание курса рубля в рамках коридора стало оказывать негативное влияние на экономику. Дорогой рубль стали активно использовать российские импортеры. Страна оказалась буквально заваленной иностранными товарами. Российские товары оказались неконкурентоспособными по сравнению с ними. В то же время цены на экспортные российские товары, выраженные в долларах, на внутреннем рынке выросли, а на мировом рынке цены на основные товары российского экспорта, прежде всего на нефть, значительно снизились. В результате темпы роста экспорта замедлились, уменьшились валютные поступления. Иностранные инвесторы, которых установление валютного коридора воодушевило на покупку высокодоходных государственных ценных бумаг, в начале 1998 г. стали замечать, что доходы от выпуска очередного транша ценных бумаг недостаточны для осуществления платежей по прежним траншам. Доверие к российским ценным бумагам упало, и иностранцы начали их массовый сброс. В это время Центральный банк РФ прилагает все усилия, чтобы удержать курс рубля в рамках валютного коридора. Для этой цели тратятся валютные резервы, берутся кредиты у МВФ. Спасти ситуацию не удается, и 17 августа 1998 г. правительство объявляет о прекращении выплат по государственным ценным бумагам. Центральный банк отказывается от поддержки рубля, период валютного коридора закончился. Курс рубля начал стремительно падать, обесценившись с августа до конца года более чем в три раза.

В целях выхода из кризиса были ужесточены меры валютного контроля и контроля за экспортно-импортными операциями. Была установлена норма обязательной продажи валюты экспортерами в 70%, установлены жесткие сроки возврата валютной выручки. В результате принятых мер уже в 1999 г. курс рубля был стабилизирован, начался устойчивый прирост валютных резервов. С января 2003 г. положение рубля относительно доллара изменилось радикально. Доллар достиг максимальной цены в начале 2003 г. 31,9 руб., а к марту 2004 г. его цена упала до 28,5 руб. Падение могло бы быть и большим, если бы не поддержка доллара Центральным банком РФ, который старается не допустить чрезмерного роста реального курса рубля из-за благоприятной ценовой ситуации на рынках основных российских экспортных товаров, особенно нефти.

Выводы

1. Международная валютная система представляет собой совокупность формальных и неформальных норм, правил и институтов, определяющих механизм формирования валютных курсов и связанных с ними потоками товаров, услуг и капитала. Отличие одной системы от другой определяется тем, чем представлены резервы центральных банков, которыми они погашают задолженность перед другими странами. Исходя из этих позиций и исторического опыта обычно выделяют три системы или стандарта: золотой, золотовалютный и мультивалютный.
2. Отрицательное или положительное сальдо платежного баланса при золотом стандарте устраняется в результате действия автоматических регуляторов, которые имеет эта система. Так, при положительном сальдо золото ввозится из-за границы. Соответственно притоку золота увеличивается предложение национальной валюты, цены на товары в данной стране растут, и спрос со стороны иностранцев на них уменьшается. Страна станет меньше экспортировать, положительное сальдо начнет сокращаться. За границей же происходит обратный процесс.
3. В основу Бреттон-Вудской системы был положен золотой стандарт. Доллар выступал в качестве полноценного заменителя золота. Страны могли хранить свои резервы в золоте и долларах, а Федеральная резервная система была обязана по первому требованию иностранных центральных банков конвертировать доллары в золото. Курсы всех валют были фиксированы по отношению к доллару США, а доллар должен был сохранять свою неизменную цену в 35 долл. за тройскую унцию. Таким образом, Бреттон-Вудская система представляла собой золотовалютный стандарт с долларом в качестве главной резервной валюты.
4. Кризис Бреттон-Вудской системы явился следствием изначально заложенных в ней внутренних противоречий. Одно из противоречий состояло в том, что доллар, приравненный к золоту в качестве резервного актива, должен участвовать в механизме автоматических регуляторов, но в отличие от золота при печатании его нет таких ограничений, как при добыче золота. Поскольку США должны были обменивать накапливаемые в зарубежных странах доллары на золото по фиксированной цене, этот процесс когда-то должен был за-

вершиться. Иностранные центральные банки неизбежно будут иметь больше долларов, чем имеет золота Федеральная резервная система. Все знали, что США не в состоянии обменять все доллары на золото, даже если бы они этого желали. В таком случае возникает проблема доверия к возможности обмена долларов на золото.

5. Второе противоречие заключается в асимметричном положении страны-эмитента резервной валюты по отношению к остальным странам. Страна-эмитент имеет возможность использовать кредитно-денежную политику в целях экономического развития, другие страны — участницы Бреттон-Вудского соглашения такой возможности не имели. Поскольку курс национальных валют по отношению к доллару был фиксированным, любое предложение денег вело бы к изменению валютного курса, а это изменение пришлось бы устранять путем осуществления валютной интервенции.
6. С целью укрепления доверия и устранения асимметричного положения различных стран в международной валютной системе в 1969 г. была принята поправка к Уставу МВФ, позволяющая ему осуществлять эмиссию нового актива в виде специальных прав заимствования (СДР). Основная идея состояла в создании нового актива, количество которого тесно увязывалось бы с потребностями в международных резервах и он был бы независим от макроэкономической политики какой-либо страны.
7. Первый шаг к распаду Бреттон-Вудской системы был сделан в 1971 г., когда США в одностороннем порядке отказались обменивать накопленные иностранными центральными банками доллары на золото. Официально это было закреплено на международной конференции в Смитсоновском институте в Вашингтоне 17–18 декабря 1971 г. Доллар был девальвирован в среднем до 38 долл. за тройскую унцию золота, участники конференции согласились с тем, что США не обязаны поддерживать конвертируемость долларов в золото.
8. В январе 1976 г. на Ямайской конференции была пересмотрена IV статья Устава МВФ, определяющая порядок установления валютных курсов. Для развитых стран началась новая эпоха — эпоха плавающих курсов. Были отменены официальная цена золота и золотые паритеты. По Ямайскому соглашению роль мировых денег выполняют валюты, т.е. национальные и коллективные денежные единицы. Золото перестало выполнять функцию единственного всеобщего средства

платежа как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Государствам предписывалось проводить макроэкономическую политику, обеспечивающую стабильность цен и рост экономики, и воздерживаться от манипулирования валютными курсами с целью получения нечестных конкурентных преимуществ. Таким образом, был официально завершён переход от золотовалютного стандарта к мультивалютному.

9. На фоне ослабления доллара на мировом валютном рынке стремятся усилить позиции страны Европейского союза. В 1972 г. шесть стран ЕС подписали соглашение о создании единого механизма совместного плавания своих валют. Его суть состояла в том, что валюты участников соглашения привязывались друг к другу и их курсы совместно колебались по отношению к доллару США. Допускались незначительные отклонения курсов как между валютами, так и по отношению к доллару. Чтобы удержать курсы в установленных пределах, центральные банки стран-участниц должны были осуществлять валютные интервенции. С 1 января 1999 г. ЕС в соответствии с Маастрихтским договором перешёл к новому уровню объединения — образованию экономического и валютного союза (ЭВС). С этой даты участники валютного союза перешли к единой валюте евро по безналичным платежам, а с 1 января 2002 г. — к наличному обращению евро.
10. Одной из важнейших проблем перехода России к рыночной экономике была проблема конвертируемости рубля, поскольку в условиях централизованно управляемой экономики рубль не являлся конвертируемой денежной единицей. Существовала система множественных курсов, которые использовались чисто в расчётных целях. Большую роль в создании условий для формирования рыночного курса рубля сыграло создание сети коммерческих банков и открытие Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ). Валютный курс, который объявляется Банком России, является официальным курсом. Он используется для налогообложения, таможенных платежей, бухгалтерского учёта, на него ориентируются при заключении коммерческих договоров.

Основные понятия

- Международная валютная система
- Золотой стандарт
- Золотовалютный стандарт

- Мультивалютный стандарт
- Биметаллический стандарт
- Золотой паритет
- Золотые точки
- Автоматические регуляторы
- Бреттон-Вудская система
- Проблема доверия
- Проблема асимметрии
- Специальные права заимствования (СДР)
- Смитсоновские соглашения
- Ямайское соглашение
- Европейский валютный союз
- «Валютная змея»
- Европейская валютная система (ЕВС)
- ЭКЮ
- Евро
- Внутренняя конвертируемость
- Внешняя конвертируемость
- Конвертируемость по счету текущих операций
- Конвертируемость по счету движения капитала
- Валютный коридор
- Валютная интервенция

Вопросы для закрепления материала

- 1.** Что такое международная валютная система и какие валютные системы вы знаете?
- 2.** В чем принципиальное отличие между различными валютными системами?
- 3.** Что такое золотой паритет и золотые точки?
- 4.** Как действует механизм автоматических регуляторов при золотом стандарте?
5. j На каких принципах была основана Бреттон-Вудская система?

- 6.** В чем заключалась внутренняя противоречивость Бреттон-Вудской системы?
- 7.** Объясните причины дефицита платежного баланса США при Бреттон-Вудской системе.
- 8.** Что такое специальные права заимствования и на каких условиях они предоставлялись?
- 9.** Как повлияли Ямайские соглашения на официальные резервы стран?
- 10.** Каковы принципы функционирования Европейского валютного союза?
- 11.** Каковы основные задачи каждого из этапов перехода ЕС к евро?
- 12.** Что такое внутренняя конвертируемость?
- 13.** Что такое внешняя конвертируемость?
- 14.** Назовите основные моменты перехода к установлению рыночного курса рубля.

Задания

1. В эпоху золотого стандарта Россия задолжала Англии золото на 50 тыс. ф. ст. После погашения долга Россией Англия задолжала золото России на 100 тыс. руб. Монета достоинством 1 руб. содержала 1 г чистого золота, монета достоинством 1 ф. ст. содержала 10 г чистого золота. Стоимость транспортировки золота и чеканки монет составляла 1 копейку за 1 грамм.

Определите золотые точки.

2. Исходя из данных задания 1, определите, какое количество золота должны были вывезти для погашения своих долгов

- Россия;
- Англия.

3. В условиях Бреттон-Вудской системы были установлены пределы отклонения от паритета.

Что должны были предпринимать страны, чтобы не отклоняться от установленных пределов?

Раздел IV

Макроэкономическое равновесие в открытой экономике

ЕСЛИ экономика имеет открытый характер, правительству страны при разработке и осуществлении макроэкономической политики приходится решать две основные задачи. Одна из них связана с достижением **внутреннего равновесия**, под которым понимается стремление к полной занятости и стабильности цен. Другая задача предполагает достижение **внешнего равновесия**, что требует исключения чрезмерной несбалансированности в международных платежах. Эти задачи тесно связаны между собой. Как мы уже знаем, изменение цен оказывает влияние на поведение валютного курса, а через него экономики стран оказываются взаимозависимыми. Нарушение внешнего равновесия происходит по многим причинам, включающим экономическую конъюнктуру в мире, особенности экономики страны и ее экономические отношения с другими странами. Приближение к внешнему равновесию означает, что счета платежного баланса показывают не слишком большой дефицит или не слишком большое положительное сальдо.

Глава 12

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИ ФИКСИРОВАННОМ КУРСЕ: ПРОБЛЕМА ПОДДЕРЖАНИЯ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО РАВНОВЕСИЯ

Известно, что экономические ресурсы ограничены. В каждый конкретный момент времени страна располагает определенной численностью рабочей силы, неким количеством добытых полезных ископаемых, установленных станков и оборудования. В условиях рыночной экономики все эти ресурсы распределяются с помощью ценового механизма внутри страны между отраслями, фирмами, отдельными лицами и государством. Если ресурсы используются не полностью, люди лишаются благ, которые потенциально они могли бы получить. Чрезмерное использование ресурсов также чревато негативными последствиями в виде преждевременного износа оборудования или нанесения вреда здоровью людей.

Колебания в использовании ресурсов порождают колебания общего уровня цен. Когда спрос на труд и выпуск превышают уровень полной занятости, ставки заработной платы и цены внутри страны растут, а когда ниже уровня полной занятости — рост цен замедляется. Задача макроэкономического регулирования состоит в том, чтобы предотвращать серьезные отклонения совокупного спроса от уровня полной занятости, чтобы сохранять стабильный, предсказуемый уровень цен.

В поддержании стабильного уровня цен заинтересованы все экономические агенты, в том числе участники денежного рынка, для которых нестабильность уровня цен означает изменение реальной стоимости контрактов о заемных средствах. Поскольку размер ссуды выражается в денежных единицах, изменения уровня цен ведут к перераспределению дохода между кредиторами и дол-

жниками. Например, резкий рост цен в стране равнозначен росту благосостояния тех, кто имеет долги, так как взятые в долг деньги стоят теперь меньше, если выразить их через товары и услуги. Для кредитора ситуация противоположная: возвращаемые кредитору деньги теперь имеют меньшую реальную стоимость.

На изменение уровня цен влияют не только изменение предложения денег, но и динамика выпуска. Так, проблема роста цен особенно обостряется при нестандартных ситуациях, когда одновременно происходит увеличение предложения денег и спад производства. Это явление было характерно в первые годы перехода России к рыночной экономике, когда, с одной стороны, из-за разрыва экономических связей с бывшими союзными республиками в России наблюдался значительный спад производства, а с другой — Банк России осуществлял неконтролируемую эмиссию, стремясь обеспечить предприятия необходимыми для выплат заработной платы денежными ресурсами. Возникшая в результате этих процессов раскрутка инфляции огромными темпами существенно ограничила выполнение рублем основных функций денег. Началась быстрая долларизация экономики, на нее стал оказывать сильное влияние внешний фактор.

Показателем внешнего равновесия является равенство между сальдо счета текущих операций и сальдо счета движения капитала с противоположным знаком, при отсутствии движения резервного капитала. Однако на практике такое идеальное состояние встречается крайне редко. Более того, стремление к достижению такого равенства не всегда соответствует потребностям экономического развития на данный момент. Например, при осуществлении страной крупных инвестиционных программ она может пойти в течение какого-то времени на значительное увеличение импорта оборудования. Появляется дефицит по счету текущих операций, устранение которого требует притока капитала. Внешнее равновесие нарушено, но установленное новое оборудование позволит увеличить выпуск и принести доход, который даст возможность выплатить проценты и вернуть взятую в долг сумму.

Могут возникнуть и другие ситуации (неурожай, стихийные бедствия), когда правительству приходится прибегать к не планируемому ранее импорту или к займам у иностранцев. Поэтому обычно под внешним равновесием понимается не достижение нулевых сальдо по счетам платежного баланса, а внешнее равновесие связывается с неким оптимальным уровнем сальдо счета текущих операций и счета движения капитала. Определение и поддержание оптимального уровня оказалось сложной задачей макроэкономического регулирования. После отмены золотого

стандарта автоматические регуляторы платежного баланса перестали работать. Если речь идет об **оптимальном уровне платежного баланса** в условиях плавающего курса, под нарушением внешнего равновесия подразумеваются отклонения от некоего оптимума, а восстановление равновесия означает стремление к этому оптимуму. В то же время могут быть различия не только в степени отклонения, но и в направлении этого отклонения, так как сальдо счета текущих операций и счета движения капитала могут быть как отрицательными, так и положительными. Например, в случае дефицита по счету текущих операций стремление к оптимуму будет означать, что заимствования для покрытия этого дефицита не должны привести к долгам, которые страна не могла бы погасить в будущем.

Очень часто внешнее равновесие отождествляется с балансом счета текущих операций, и правительства начинают проявлять беспокойство при росте дефицита по этому счету. Как уже отмечалось, дефицит счета текущих операций, означающий, что страна начинает жить в долг, не представляет особой проблемы, если занятые средства направляются на эффективные внутренние инвестиционные проекты, которые окупаются приносимыми ими в будущем доходами. Однако так бывает далеко не всегда. Нередко большой дефицит счета текущих операций является следствием политики, направленной на временное повышение уровня потребления, а не на экономический рост. Такой дефицит действительно содержит угрозу для национальной экономики, поскольку внешние ресурсы проедаются вместо превращения их в эффективные инвестиции, которые могли бы стать при наступлении сроков выплат долга источником его погашения.

Слишком большое положительное сальдо счета текущих операций также указывает на нарушение внешнего равновесия, но оно создает не столь значительные проблемы для экономики, как большой дефицит. Одной из проблем является создание стимулов для внутренних инвестиций. Полученная от экспорта товаров и не востребованная для импорта иностранная валюта может оседать в виде размещенных за рубежом активов*. Задача правительства состоит в том, чтобы сделать привлекательными

На самом деле возможность оседания экспортной выручки за рубежом зависит не только от разницы в уровнях доходности по зарубежным и внутренним активам, но и от степени валютного контроля. Так, контроль со стороны Центрального банка за возвратом валютной выручки и обязанность экспортеров продавать часть этой выручки за рубли сужает возможности российских экспортеров для легального размещения ее за рубежом.

инвестиции во внутреннюю экономику, поскольку доходы на внутренний капитал легче поддаются налогообложению, чем доходы на активы, размещенные за рубежом. Прирост внутреннего капитала способен сократить безработицу в стране, внутренние капиталовложения в одной сфере могут оказать благотворный эффект на других национальных производителей. Страна в конечном счете выигрывает больше от внутренних капиталовложений, чем от инвестиций за рубежом.

Для более наглядного представления о взаимосвязи внутренних и внешних факторов при поддержании равновесия экономики часто используется диаграмма Суона (рис. 12.1), где по вертикальной оси измеряется обменный курс, а по горизонтальной — внутренние расходы, связанные с изменением величины государственных расходов и (или) изменением налогообложения. Все точки, расположенные на кривой *BP* (кривая платежного баланса), соответствуют внешнему равновесию, а точки, расположенные на кривой *IB*, — внутреннему равновесию.

Все точки, расположенные слева от кривой *BP*, соответствуют положительному сальдо счета текущих операций платежного баланса, а расположенные справа от нее — отрицательному сальдо счета текущих операций платежного баланса. Все точки, расположенные слева от кривой *IB* соответствуют наличию безработицы, а расположенные справа от нее — внутренней инфляции. Пересечение этих двух кривых образует четыре зоны, именуемые **зонами экономического дискомфорта**.

На рис. 12.1 видно, что при состоянии счета текущих операций платежного баланса, соответствующему кривой *BP*, равновесие экономики находится в точке *A*. Для всех точек зоны 1 характерно наличие положительного сальдо счета текущих операций платежного баланса и инфляции; для всех точек зоны 2 — дефицита по счету текущих операций и инфляции; для всех точек зоны 3 — наличие дефицита по счету текущих операций и безработицы; для всех точек зоны 4 — положительного сальдо по счету текущих операций и безработицы.

В случае выхода экономики из равновесного состояния (отклонение от точки *A* в любую сторону) для возврата в равновесное состояние правительством используются политика изменения расходов и политика переключения расходов. **Политика изменения расходов** направлена на изменение общего уровня совокупного спроса на товары и услуги путем проведения соответствующей налогово-бюджетной (фискальной) политики. Она может быть стимулирующей и ограничительной. При **стимули-**

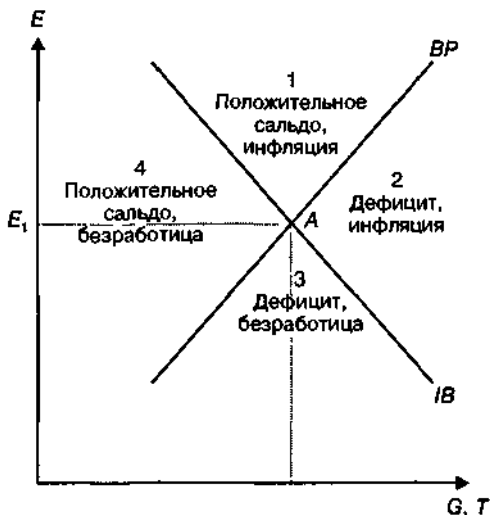


Рис. 12.1. Зоны экономического дискомфорта при отсутствии внутреннего и (или) внешнего равновесия.

При отклонении от состояния равновесия (точка A) возникают диспропорции в экономике, характер которых определяется направлением смещения точки A , что на рисунке отражено зонами дискомфорта.

рующей, или экспансионистской, политике происходит рост государственных расходов и (или) сокращаются налоги, что ведет к расширению внутреннего производства, росту дохода и импорта. При **ограничительной политике** сокращаются государственные расходы и (или) увеличиваются налоги, что ведет к спаду внутреннего производства, снижению дохода и импорта.

При проведении **политики переключения (перераспределения) расходов** изменяется направление спроса, перевод его с местной продукции на импортную (и наоборот) путем девальвации или ревальвации (рассматриваем режим фиксированного курса). В случае девальвации происходит переключение потребителей с импортной продукции на отечественную, что способствует сокращению дефицита счета текущих операций платежного баланса. При этом надо иметь в виду, что, поскольку девальвация способствует росту внутреннего производства и дохода, за этим последует рост импорта, что может нейтрализовать ее влияние на увеличение положительного сальдо счета текущих операций.

Таким образом, налицо взаимозависимость экономических процессов, происходящих внутри страны и за ее пределами.

Необходимо теперь раскрыть механизм этой взаимозависимости и понять, как достигается внутреннее и внешнее равновесие одновременно. При этом достижение равновесия рассматривается не как самоцель, а как *путь к обеспечению экономического роста*. Из курса «Макроэкономика» известен механизм поддержания внутреннего равновесия, раскрываемый с помощью кривых LM и IS . Отдельные элементы взаимосвязи внутренней и мировой экономик рассматривались нами ранее при анализе влияния изменений на национальном денежном рынке на события на международном валютном рынке. Тогда же были рассмотрены условия равновесия на каждом из этих рынков. Теперь нам предстоит объединить отдельные элементы макроэкономического регулирования и рассмотреть их как единую систему.

Использование в анализе кривых IS и LM

Напомним, что кривая IS показывает различные комбинации дохода (выпуска) и процентной ставки, при которых рынок товаров и услуг находится в равновесии. Кривая LM показывает различные комбинации дохода (выпуска) и процентной ставки, при которых денежный рынок находится в равновесии, т.е. спрос на деньги равен предложению денег.

Для характеристики изменений платежного баланса построим кривую платежного баланса BP , которая показывает различные комбинации дохода (выпуска) и процентной ставки, при которых платежный баланс (счет текущих операций плюс счет движения капитала) находится в равновесии. При построении кривой BP исходим из условий, что обменный курс, процентная ставка за рубежом, уровень цен за рубежом принимаются как постоянные величины. А исходное условие заключается в том, что увеличение дохода ведет к росту импорта. Поскольку увеличение национального дохода не оказывает влияния на экспорт, рост импорта означает увеличение дефицита по счету текущих операций. Вместе с тем процентная ставка является определяющим фактором изменений счета движения капитала, особенно по статье краткосрочных потоков частного капитала. Если процентная ставка растет, увеличивается приток иностранного капитала, а капитал резидентов не уходит из страны. Приток иностранного капитала и уменьшение оттока национального капитала за границу приводят к росту положительного сальдо по счету движения капитала, что уравнивает образовавшийся дефицит по счету текущих операций.

Обозначим по горизонтальной оси доход (выпуск), а по вертикальной — процентную ставку (рис. 12.2). При исходном уровне дохода (выпуска) Y_1 и процентной ставке R_1 платежный баланс находится в равновесии в точке 1.

Предположим, доход вырос до уровня Y_2 . Если процентная ставка остается неизменной на уровне R_1 , точка равновесия переместится в положение 4. Платежный баланс окажется с дефицитом, поскольку увеличившийся доход вызовет рост импорта, что при прочих равных условиях способствует росту дефицита по счету текущих операций. Если процентная ставка вырастет до уровня R_2 , дефицит будет устранен, так как возросшая процентная ставка вызовет приток краткосрочного капитала, который уравнивает дефицит по счету текущих операций, о чем свидетельствует точка 2. Если доход уменьшится до Y_3 , сократится импорт, и при сохранении процентной ставки на уровне R_1 образуется положительное сальдо счета теку-

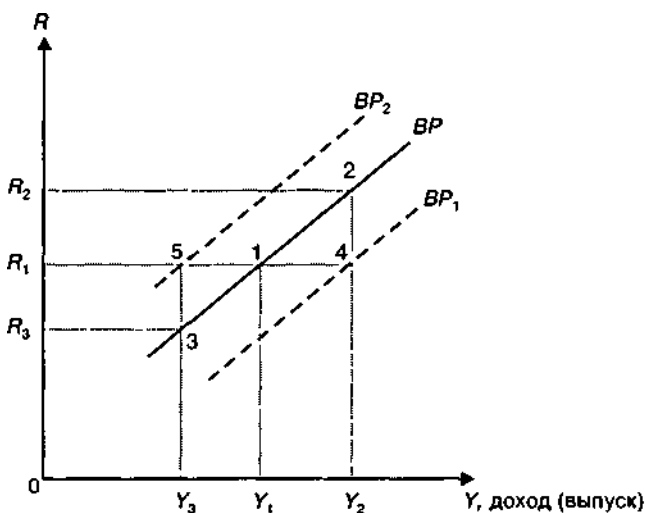


Рис. 12.2. Построение кривой BP .

Точка 1 на линии BP отражает равновесное состояние платежного баланса при уровне дохода (выпуска) Y_1 и процентной ставке R_1 . Точка 4 или любая другая точка, находящаяся на линии BP_1 , расположенной ниже BP , указывает на дефицит платежного баланса. Точка 5 или любая другая точка, находящаяся на линии BP_2 , расположенной выше BP , указывает на положительное сальдо платежного баланса.

щих операций (точка 5 на кривой BP_2). Если процентная ставка будет уменьшена до уровня R_3 , она окажется ниже заграничной, начнется отток краткосрочного капитала из страны, что приведет к образованию дефицита по счету движения капитала. Этот дефицит будет уравнивать положительное сальдо счета текущих операций, и в точке 3 опять будет достигнуто равновесие платежного баланса.

Таким образом, если состояние экономики характеризуется точками справа от кривой BP , например, точками, расположенными на кривой BP_1 , это свидетельствует о дефиците платежного баланса (суммы сальдо счета текущих операций и счета движения капитала), поскольку при данной процентной ставке увеличение дохода (выпуска) приводит к чрезмерному объему импорта, а процентная ставка относительно низка, чтобы привлечь капиталы из-за рубежа и компенсировать образовавшийся по счету текущих операций дефицит. Наоборот, по тем же самым причинам, если состояние экономики характеризуется точками слева от кривой BP , например, точками, расположенными на кривой BP_2 , это свидетельствует о положительном сальдо платежного баланса.

Наклон кривой BP зависит главным образом от степени реакции краткосрочного капитала на изменения процентной ставки. Рассмотрим движение от точки 1 к точке 4 на рис. 12.2. Это перемещение свидетельствует о возникновении дефицита по счету текущих операций. Чтобы возвратиться к равновесному состоянию платежного баланса, необходимо увеличить процентную ставку. Если краткосрочный частный капитал мало чувствителен к изменениям процентной ставки, ее необходимо значительно повысить, чтобы добиться притока капитала в страну. В этом случае наклон кривой BP будет более крутым. Она даже может быть представлена в виде вертикальной линии при соответствующем уровне дохода Y . Это происходит тогда, когда страны, используя различные методы валютного регулирования, осуществляют жесткий контроль за движением капитала, когда риски слишком велики. В этом случае кривая BP соответствует нулевой **мобильности капитала** (рис. 12.36), показывая, что движение краткосрочного капитала жестко контролируется, и он не может реагировать на изменения процентной ставки.

Наоборот, если краткосрочный капитал очень чувствителен к изменениям процентной ставки, наклон кривой BP будет более пологим, вплоть до занятия ею горизонтального положения, сви-

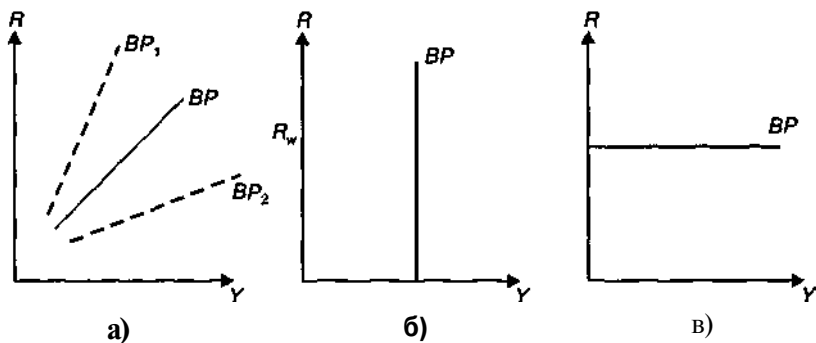


Рис. 12.3. Положение кривой BP при различной степени мобильности капитала.

Угол наклона кривой BP указывает на степень реакции краткосрочного частного капитала на изменение процентной ставки. Чем меньше угол наклона этой кривой, тем большую мобильность капитала она выражает. Ее горизонтальное положение (рис. 12.3 в) соответствует совершенной мобильности капитала, а вертикальное — нулевой мобильности (рис. 12.3 б)

детельствующего о **совершенной мобильности капитала** (рис. 12.3 в). В этом случае малейшее отклонение внутренней процентной ставки от процентной ставки за рубежом порождает потоки краткосрочного капитала, способные вернуть внутреннюю процентную ставку к уровню зарубежной.

Положительный наклон кривой BP между ее крайними состояниями (вертикальным и горизонтальным) указывает, что капитал **относительно мобилен**. Чем ближе наклон кривой BP к горизонтальной оси, тем большую **степень мобильности капитала** она показывает (рис. 12.3 а, положение BP_2), а чем ближе ее наклон к вертикальной оси, тем меньшую степень мобильности она показывает (рис. 12.3 а, положение BP_1).

Большинство стран мира применяют разнообразные виды валютных ограничений для сдерживания трансграничных потоков краткосрочного капитала (табл. 12.1).

Из таблицы видно, что даже прямые инвестиции, которые все стремятся привлечь, подлежат контролю в 149 странах. Внимательно следят страны за репатриацией экспортной выручки (108 стран) и требуют ее обязательной продажи (85 стран).

Валютные ограничения в странах — членах МВФ (1999 г.)

<i>Вид ограничений</i>	<i>Число стран</i>
Структура обменного курса Двойственный курс Множественный курс	11 9
Контроль выплат за неосязаемые активы и по текущим трансфертам	100
Контроль поступлений от экспорта и сделок с неосязаемыми активами Требование репатриации экспортной выручки Требование продажи экспортной выручки	108 85
Контроль движения капитала Рынок ценных бумаг Инструменты денежного рынка Синдицированные кредиты Производные финансовые инструменты Коммерческие кредиты Финансовые кредиты Гарантии, поручительства Прямые инвестиции Ликвидация прямых инвестиций Передача наследства Капитал физических лиц	133 115 103 87 105 112 88 149 52 134 82
Специфические условия для Банков и других кредитных учреждений Институциональных инвесторов	155 82

Источник: IMF. Exchange Arrangements and Exchange Restriction: Annual Report 1999. Washington, DC: IMF, 1999. P. 960, 966.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ**Обязательная продажа валютной выручки в России**

Система обязательной продажи государству экспортной выручки нашла достаточно широкое распространение в мировой практике валютного регулирования. В настоящее время эта система используется во многих постсоциалистических и развивающихся странах. Например, в Чили вплоть до 1995 г. экспортеры были обязаны продавать государственным валютным органам 95% валютного дохода.

Преимущества этой системы достаточно очевидны: формирование устойчивого канала поступления иностранной валюты на внутренний валютный рынок путем обеспечения репатриации экспортного дохода и вместе с тем противодействие утечке ка-

питала за границу в сфере экспортной деятельности, стабилизация макроэкономических параметров развития национального хозяйства посредством поддержания официального валютного курса и при определенных условиях — наращивания официальных валютных резервов. Вместе с тем система обязательной продажи государству экспортной выручки не без основания подвергается критике со стороны сторонников либерализации валютного регулирования, которые видят в этой системе прежде всего проявление административного подхода к регулированию валютного курса и ограничение рыночного механизма его формирования.

В России система обязательной продажи государству части экспортной выручки является одной из важнейших составных частей валютной политики с начала рыночных преобразований. В первой половине 1992 г., когда существовала множественность валютных курсов, 40% экспортной выручки в обязательном порядке поступало в валютный резерв России по коммерческому курсу и 10% — по официальному. Со второй половины 1992 г. официальный обменный курс рубля начал формироваться по результатам торгов на Московской межбанковской валютной бирже, и по этому курсу экспортеры были обязаны продавать государству 30% своего дохода, поступавшего в валютный резерв Банка России.

В целях развития внутреннего валютного рынка и пополнения на нем валютных ресурсов 1 июля 1993 г. норматив обязательной продажи валютной выручки экспортеров был повышен до 50%. Изменился и порядок проведения операций: экспортная выручка должна была полностью перечисляться на транзитный счет в российском уполномоченном банке, который производил продажу соответствующей части вклада в иностранной валюте за рубли на сессиях валютных бирж, функционировавших в самых крупных городах страны. Созданный механизм позволил стабилизировать ситуацию на валютном рынке России и просуществовал вплоть до августовского валютно-финансового кризиса 1998 г.

В сентябре 1998 г. было принято решение о переходе к режиму плавающего валютного курса. В этих условиях операции Банка России на внутреннем рынке были направлены на сглаживание резких колебаний обменного курса национальной валюты и на сохранение и пополнение золотовалютных резервов. Важная роль в процессе создания предпосылок для увеличения предложения иностранной валюты на внутреннем валютном рынке была отведена повышению с 1 января 1999 г. норматива обязательной продажи экспортной валютной выручки с 50 до 75%

и усилению контроля за ее возвратом в страну. В 2001 г. нормы обязательных продаж экспортной выручки были снижены до 50%, а в начале 2003 г. — до 30%. Постепенное ослабление требований в отношении реализации экспортного валютного дохода происходит и в сфере, регулирующей порядок продажи валютной выручки.

В контексте намерений правительства по дальнейшей либерализации валютного законодательства с новой силой возобновилась дискуссия о том, так ли вообще необходима система обязательной продажи валютной выручки. В пользу ее сохранения могут служить такие аргументы, как относительно узкий круг ориентированных на внешний рынок отраслей и высокая концентрация выручки в руках нескольких компаний, что делает внутренний валютный рынок весьма уязвимым к изменению внешнеэкономической конъюнктуры и поведению крупнейших экспортеров. Необходимость обслуживания внешнего долга в условиях отсутствия финансирования со стороны международных финансовых организаций и относительной узости внутреннего финансового рынка также является аргументом в пользу сохранения рассматриваемого требования. Кроме того, в числе положительных моментов, связанных с обязательной репатриацией и продажей валютной выручки, можно отметить происходящую таким образом, пусть и принудительную, дедолларизацию, в первую очередь в банковском секторе.

В новом законе о валютном регулировании обязательная продажа экспортной выручки на внутреннем валютном рынке рассматривается как один из антикризисных, ограничительных инструментов управления валютными потоками в период до 2007 г. Норматив принудительной продажи предусматривается поддерживать на уровне 25%, т.е. на уровне реальных объемов продаж экспортерами полученного валютного дохода.

Тем не менее, несмотря на применяемую многими странами ограничительную политику при проведении международных сделок, современная мировая экономика характеризуется постоянным возрастанием объема и числа этих сделок. Поэтому при рассмотрении макроэкономического равновесия мы будем принимать за основу ситуацию, когда капитал мобилен. Во-первых, это соответствует реальности, что подтверждают валютные кризисы (см. гл. 14), а во-вторых, если хорошо осмыслен механизм поддержания макроэкономического равновесия при мобильности капитала, можно самостоятельно про-

анализировать случаи, когда капитал совершенно мобилен или совершенно немобилен*.

Итак, зная теперь, что внешнее равновесие можно представить в виде кривой BP , а внутреннее — в точке пересечения кривых IS и LM , можно совместить графики всех этих кривых и рассмотреть общее равновесие экономики, когда одновременно пересекаются три кривые ($IS-LM-BP$). Вначале рассмотрим механизм автоматического восстановления равновесия платежного баланса при фиксированном валютном курсе. Предположим, что экономика находится в состоянии равновесия в точке 1 при уровне дохода Y_1 и процентной ставке R_1 (рис. 12.4). Посмотрим, что произойдет, если, например, за границей увеличится доход и, соответственно, вырастет спрос на продукцию отечественного экспорта. Это увеличение экспорта под воздействием внешнего фактора способствует росту выпуска до уровня Y_2 , что показывает смещение кривой IS в положение IS_1 и процентной ставки до уровня R_2 . Новое внутреннее равновесие достигается в точке 2. Поскольку эта точка находится слева от кривой BP , она указывает на наличие положительного сальдо платежного баланса, которое появилось в результате роста экспорта и увеличения процентной ставки. Накапливаемые валютные активы будут оказывать давление на валютный курс в сторону удорожания национальной денежной единицы.

Поскольку страна придерживается фиксированного курса, центральный банк для поддержания курса неизменным должен будет скупать иностранную валюту, предлагая в обмен национальную. Рост предложения денег (кривая LM занимает положение LM_1) будет оказывать давление на понижение процентной ставки. Снижение процентной ставки, с одной стороны, вызовет отток капитала, уменьшая положительное сальдо платежного баланса. С другой стороны, часть отечественного капитала переключится с финансового сектора на реальный, что будет способствовать дальнейшему росту выпуска. Увеличение предложения денег будет продолжаться до тех пор, пока не сведется на нет положительное сальдо платежного баланса. В точке 3 все три кривые опять пересекаются, показывая достижение нового состояния равновесия экономики при уровне дохода Y_3 и процентной ставке R_3 . Этот механизм называют **автоматическим**

* Могут рассматриваться два случая мобильности капитала: относительно низкая мобильность (на графике кривая BP имеет больший угол наклона, чем кривая LM) и относительно высокая мобильность (на графике кривая BP имеет меньший угол наклона, чем кривая LM).

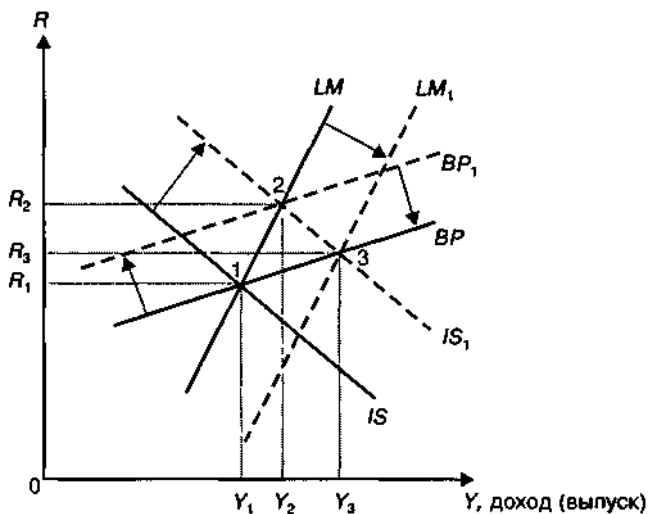


Рис. 12.4. Автоматическое восстановление равновесия при фиксированном курсе.

Состояние начального равновесия экономики показано точкой 1 при уровне дохода Y_1 и процентной ставке R_1 . В случае роста дохода за границей и, соответственно, спроса там на отечественную продукцию, растет положительное сальдо счета текущих операций, что показано смещением кривой BP влево в положение BP_1 . Спрос на продукцию отечественного экспорта вызовет увеличение выпуска до уровня Y_2 , процентной ставки до уровня R_2 , что показывает смещение кривой IS в положение IS_1 . В целях поддержания курса фиксированным центральный банк должен будет скупать возросший поток иностранной валюты, предлагая в обмен национальную. Кривая LM займет положение LM_1 . В точке 3 достигнуто новое состояние равновесия экономики при новом уровне дохода Y_3 , процентной ставке R_3 , платежного баланса BP .

денежным регулятором платежного баланса при фиксированном курсе (рис. 12.5).

Последствия фискальной политики при фиксированном курсе

Рассмотрим, как может поддерживаться равновесие экономики при проведении налогово-бюджетной политики при относительно высокой мобильности капитала. На рис. 12.6 представлена ситуация при относительно высокой мобильности капитала, когда его потоки очень чувствительны к изменениям процентной ставки внутри страны.

Кривая BP более пологая, чем кривая LM . Увеличение государственных расходов ведет к росту дохода (выпуска) и про-

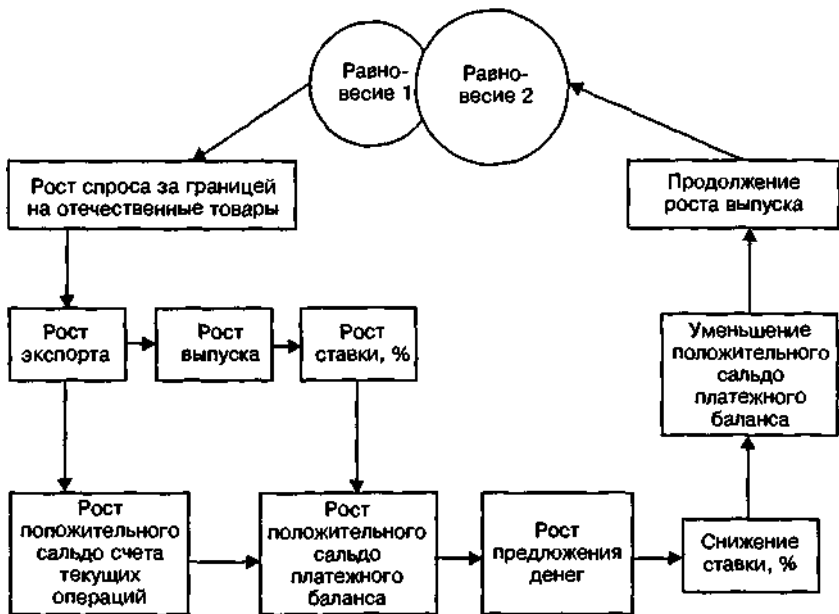


Рис. 12.5. Влияние роста спроса на отечественные товары за границей на экономику при фиксированном курсе

центной ставки, что означает новый уровень внутреннего равновесия в точке 2. Поскольку эта точка находится выше кривой платежного баланса, это свидетельствует о положительном сальдо платежного баланса. Положительное сальдо образуется в результате того, что высокая процентная ставка способствует привлечению в страну краткосрочного капитала в большем объеме, чем необходимо для покрытия расходов по импорту, вызванных ростом дохода с Y_1 до Y_2 . При фиксированном курсе центральный банк будет покупать иностранную валюту, чтобы устранить положительное сальдо и поддержать курс валюты. Предложение денег увеличивается, чему соответствует смещение кривой LM вправо, вниз до тех пор, пока не будет достигнуто снова внутреннее и внешнее равновесие при новом уровне выпуска Y_3 и процентной ставки R_3 (точка 3). Нетрудно заметить, что по мере увеличения степени мобильности капитала (более пологая кривая BP) повышается эффективность фискальной политики. Если же степень мобильности капитала понижается, фискальная политика становится менее эффективной,

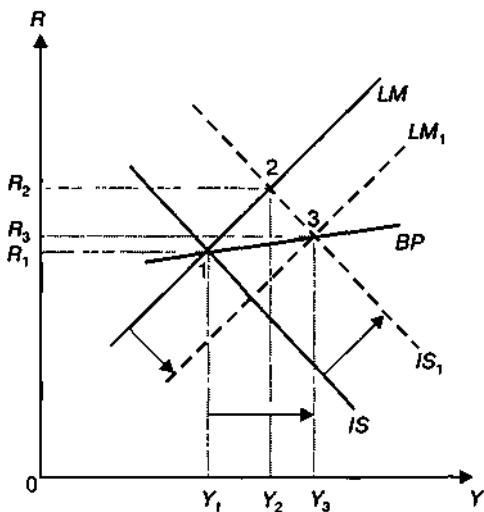


Рис. 12.6. Стимулирующая налогово-бюджетная политика и фиксированном курсе при высокой степени мобильности капитала. Увеличение государственных расходов способствует росту выпуска (дохода), что показано смещением кривой IS в положение IS_1 . Смещение кривой LM вправо в положение LM_1 отражает рост предложения денег, вызванный покупкой иностранной валюты в целях поддержания курса фиксированным. Новый уровень внутреннего и внешнего равновесия достигается в точке 3.

достигнув нулевого уровня эффективности, когда капитал становится совершенно не мобилен.

Сопоставив рис. 12.4 и 12.6, можно увидеть их идентичность. Это объясняется тем, что рост государственных расходов, как и снижение налогов, ведет к росту выпуска с теми же последствиями, что и при росте выпуска, стимулируемого ростом спроса на отечественную продукцию из-за рубежа. Эти последствия можно изобразить рисунком, аналогичным рис. 12.5 с той лишь разницей, что начальным толчком будет не рост зарубежного спроса, а увеличение государственных расходов.

Последствия кредитно-денежной политики при фиксированном курсе

Рассмотрим последствия кредитно-денежной экспансии также при высокой степени мобильности капитала (рис. 12.7).

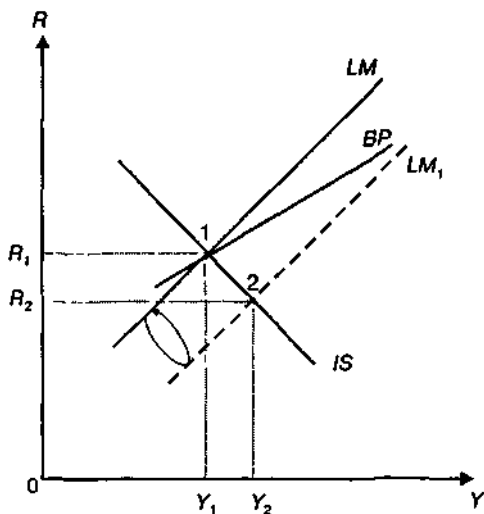


Рис. 12.7. Кредитно-денежная политика при фиксированном курсе и высокой степени мобильности капитала.

Увеличение предложения денег показано смещением кривой LM в положение LM_1 . Пересечение кривых LM_1 и IS в точке 2 показывает новое внутреннее равновесие. Эта точка находится справа от кривой BP , что указывает на наличие дефицита платежного баланса. Чтобы устранить этот дефицит и поддерживать курс фиксированным, центральный банк вынужден продавать иностранную валюту за национальную, сокращая предложение денег. Это означает смещение кривой LM_1 влево вверх в исходное положение. Внутреннее и внешнее равновесие восстанавливается в точке 1.

Увеличение предложения денег изображается смещением кривой LM в положение LM_1 . Пересечение кривых LM_1 и IS в точке 2 показывает новое внутреннее равновесие и нарушение внешнего равновесия, так как точка 2 не находится на кривой платежного баланса. Поскольку она находится справа от нее, это означает, что имеет место дефицит платежного баланса. Этот дефицит образуется в результате падения процентной ставки и оттока краткосрочного капитала за границу в поисках более высокой доходности. Чтобы устранить этот дефицит в условиях фиксированного курса, центральный банк вынужден продавать иностранную валюту в обмен на национальную. По мере увеличения этих продаж предложение денег сокращается, внутренняя процентная ставка растет, начинается приток краткосрочного ка-

питала. Это означает смещение кривой LM_1 влево вверх до тех пор, пока не будет восстановлено внутреннее и внешнее равновесие в точке 1. Таким образом, использование кредитно-денежной политики при фиксированном курсе оказывается неэффективным (рис. 12.8).

Влияние девальвации на внутреннее и внешнее равновесие

Хотя поле для маневра с изменением цены национальной денежной единицы при системе фиксированного обменного курса относительно ограничено, тем не менее нельзя не учитывать некоторые возможности макроэкономического регулирования путем девальвации, которая способствует переключению расходов с импортных товаров на отечественные.

На графике (рис. 12.9) это отразится на положении кривых IS и BP . Предположим, что состояние экономики характеризуется внутренним равновесием в точке 1 (пересечение кривых IS и LM), но имеется большой дефицит платежного баланса (точка 1 расположена ниже кривой BP).

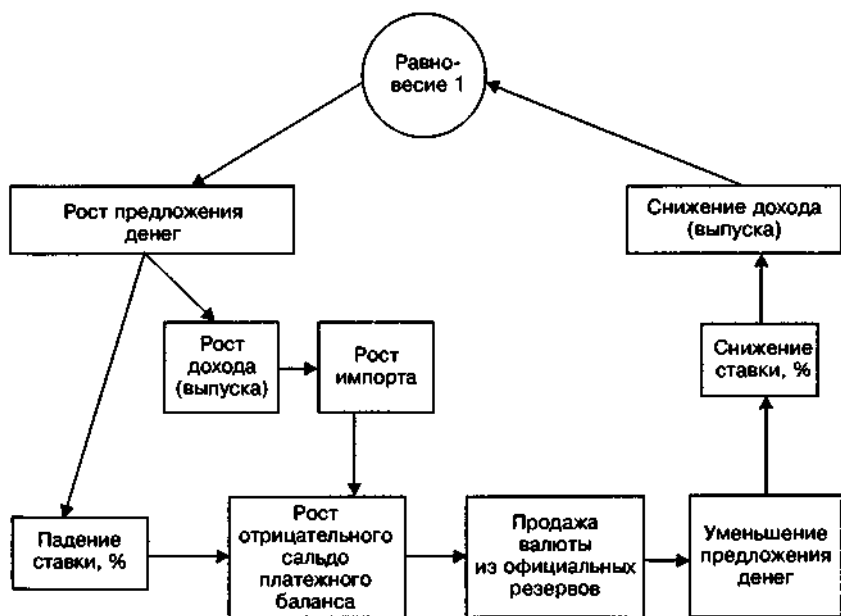


Рис. 12.8. Влияние на экономику увеличения предложения денег при фиксированном курсе

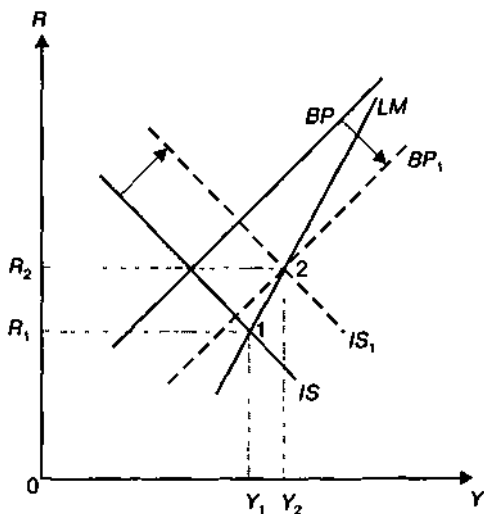


Рис. 12.9. Влияние девальвации на выпуск при фиксированном курсе и высокой степени мобильности капитала.

В результате девальвации местной денежной единицы импорт сокращается, экспорт увеличивается, образуется положительное сальдо платежного баланса, что показано смещением кривой BP в положение BP_1 . Смещение кривой IS в положение IS_1 отражает рост выпуска в результате увеличения экспорта.

Для устранения этого дисбаланса центральный банк проводит девальвацию местной денежной единицы, что приводит к удорожанию импортных товаров для резидентов и удешевлению экспортных товаров для нерезидентов. В результате импорт сокращается, экспорт увеличивается, отрицательное сальдо платежного баланса уменьшается, что показано смещением кривой BP в положение BP_1 . Рост экспорта стимулирует выпуск, что показано смещением кривой IS в положение IS_1 . Точка 2 пересечения кривых IS_1, BP_1 и LM указывает на достижение внутреннего равновесия и внешне о равновесия при уровне выпуска Y_2 и процентной ставке R_2 . При проведении девальвации основная проблема сводится к определению ее уровня. Слишком малая девальвация может не дать ожидаемого эффекта роста экспорта и сокращения импорта. Слишком большая девальвация может оказать влияние на изменение ожиданий участников рынка и породить бегство капитала из страны.

После рассмотрения как политики изменения расходов, так и политики переключения расходов можно снова вернуться к зонам экономического дискомфорта и показать механизм достижения внутреннего и внешнего равновесия (рис. 12.10), когда применяются обе эти политики, что и происходит очень часто на практике.

Предположим, состояние экономики характеризуется точкой 2, которая согласно рис. 12.1 находится в зоне 3. Эта точка ниже кривой IB , что означает отсутствие внутреннего равновесия (нет полной занятости, так как точка 2 расположена ниже кривой IB) и внешнего равновесия (имеется дефицит счета текущих операций платежного баланса, так как точка 2 ниже кривой CA). Посредством налогово-бюджетной политики можно, увеличив, например, государственные расходы до уровня G_3 , достичь внутреннего равновесия в точке 3. Но эта точка еще больше удалена от кривой платежного баланса, чем точка 2, показывая, что дефи-

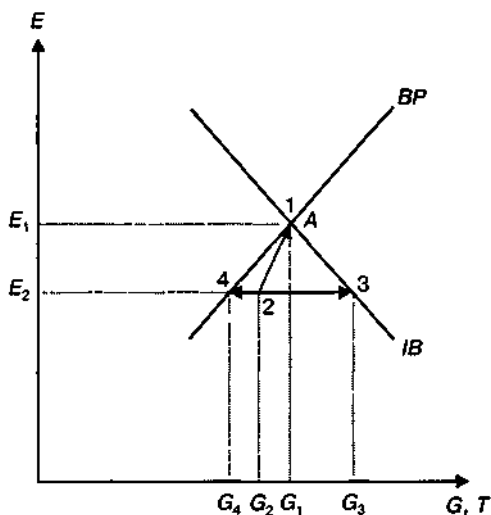


Рис. 12.10. Использование различных мер для достижения равновесного состояния экономики.

Точка 2 указывает на отсутствие внутреннего и внешнего равновесия. Путем увеличения государственных расходов до уровня G_1 и девальвации национальной валюты до уровня E_1 достигается внутреннее и внешнее равновесие экономики.

цит счета текущих операций стал еще больше. Дефицит счета текущих операций тоже можно устранить в точке 4, проводя ограничительную налогово-бюджетную политику, сократив, например, государственные расходы до уровня G_4 . Но точка 4 еще больше удалена от кривой внутреннего равновесия, показывая, что безработица выросла еще больше. Следовательно, для устранения одновременно и безработицы, и дефицита счета текущих операций одной налогово-бюджетной политики недостаточно. Придется прибегнуть к девальвации национальной валюты от уровня E_2 до уровня E_1 , а государственные расходы увеличить от уровня G_2 до уровня G_1 . В результате этих двух политик экономика приходит в равновесное состояние в точке 1.

Достижение внутреннего и внешнего равновесия может быть осуществлено также путем одновременного применения кредитно-денежной и налогово-бюджетной политик. Каждая из этих политик по-разному влияет на процентную ставку, а от величины процентной ставки зависит приток или отток капитала и, соответственно, изменение положительного или отрицательного сальдо платежного баланса. Если посмотреть на зоны экономического дискомфорта на диаграмме Суона (рис. 12.1), выход из каждой зоны требует применения различных комбинаций кредитно-денежной и налогово-бюджетной политик. Если, например, состояние экономики соответствует зоне 3 (дефицит платежного баланса и высокий уровень безработицы), применение экспансионистской фискальной политики может способствовать сокращению безработицы, но ее недостаточно для устранения дефицита платежного баланса. В этом случае полезным будет применение жесткой кредитно-денежной политики, которая может привести к росту процентной ставки, притоку краткосрочного капитала и устранению дефицита платежного баланса. Если имеют место дефицит платежного баланса и высокие темпы инфляции, эффект может иметь сочетание жесткой кредитно-денежной и жесткой налогово-бюджетной политик. При положительном сальдо платежного баланса и инфляции потребуются проведение политики бюджетных ограничений в комбинации с кредитно-денежной экспансией. Если имеется положительное сальдо платежного баланса при высоком уровне безработицы, эффективным может оказаться проведение экспансионистской кредитно-денежной политики в сочетании с экспансионистской налогово-бюджетной политикой. На диаграмме Суона все рассмотренные выше комбинации политик можно распределить по соответствующим зонам дискомфорта (рис. 12.11).

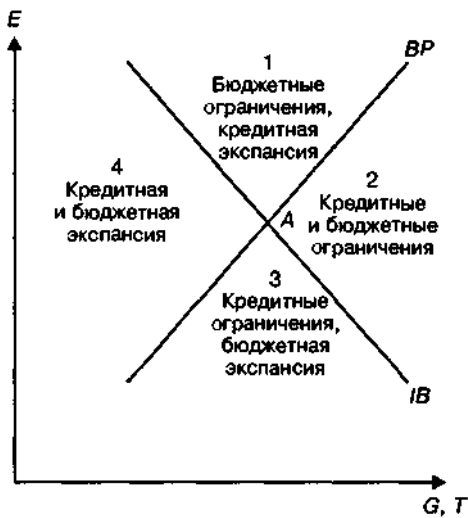


Рис. 12.11. Комбинации кредитно-денежной и налогово-бюджетной политик для достижения внутреннего и внешнего равновесия

Из диаграммы видно, что при дефиците платежного баланса в случае высокой инфляции и в случае высокой безработицы (зоны 2, 3) нужно проводить ограничительную кредитно-денежную политику. Проведение экспансионистской или ограничительной бюджетной политики зависит от того, какая задача выдвигается в качестве первоочередной — сокращение инфляции или уменьшение безработицы. При положительном сальдо платежного баланса обычно проводится экспансионистская кредитно-денежная политика как при высокой инфляции, так и при высоком уровне безработицы (зоны 1, 4). Проведение экспансионистской или ограничительной бюджетной политики зависит от того, предстоит ли борьба с инфляцией или необходимо сократить безработицу.

Выводы

1. В открытой экономике при разработке и осуществлении макроэкономической политики приходится решать задачи, связанные с достижением внутреннего и внешнего равновесия. Эти задачи тесно связаны между собой. Механизм поддержания внутреннего равновесия раскрывается с по-

мощью кривых LM и IS . Кривая LM показывает различные комбинации дохода (выпуска) и процентной ставки, при которых денежный рынок находится в равновесии, т.е. спрос равен предложению денег. Кривая IS показывает различные комбинации дохода (выпуска) и процентной ставки, при которых реальный сектор экономики находится в равновесии.

2. Внешнее равновесие характеризуется кривой BP , которая показывает различные комбинации дохода (выпуска) и процентной ставки, при которых платежный баланс находится в равновесии. Основной посылкой является то, что увеличение дохода ведет к росту импорта. Поскольку увеличение дохода не оказывает влияния на экспорт, рост импорта означает увеличение дефицита по счету текущих операций.
3. Процентная ставка является определяющим фактором изменений счета движения капитала, особенно по статье краткосрочных потоков частного капитала. Если процентная ставка растет, увеличивается приток иностранного капитала, чтобы получить более высокий доход, а капитал резидентов не уходит из страны. Приток иностранного капитала и уменьшение оттока национального капитала за границу приводят к росту положительного сальдо по счету движения капитала, что уравновешивает образовавшийся дефицит по счету текущих операций.
4. Наклон кривой BP зависит главным образом от степени реакции краткосрочного частного капитала на изменения процентной ставки. Если краткосрочный частный капитал мало чувствителен к изменениям процентной ставки, ее повышение должно быть значительным, чтобы добиться притока капитала в страну. В этом случае наклон кривой BP будет более крутым. Таким образом, чем ниже мобильность капитала, тем круче наклон кривой BP . И наоборот, чем выше мобильность капитала, тем кривая BP расположена более полого.
5. При фиксированном валютном курсе всякие его изменения оказывают влияние на выпуск, независимо от уровня мобильности капитала. Вначале изменение выпуска происходит в результате изменения спроса на отечественную продукцию на мировом рынке, а затем влияние на выпуск усиливается изменениями на денежном рынке вследствие политики центрального банка по поддержанию фиксированного курса на новом уровне.

Основные понятия

- Внутреннее равновесие экономики
- Внешнее равновесие экономики
- Оптимальный уровень платежного баланса
- Зоны экономического дискомфорта
- Кривая CA
- Кривая IB
- Политика перераспределения (переключения) расходов
- Стимулирующая (экспансионистская) налогово-бюджетная политика
- Ограничительная налогово-бюджетная политика
- Кривая IS
- Кривая LM
- Кривая BP
- Мобильность капитала
- Степень мобильности капитала
- Совершенная мобильность капитала
- Совершенная немобильность капитала
- Относительно низкая мобильность капитала
- Относительно высокая мобильность капитала
- Политика изменения расходов
- Кредитно-денежная политика
- Автоматический денежный регулятор платежного баланса

Вопросы для закрепления материала

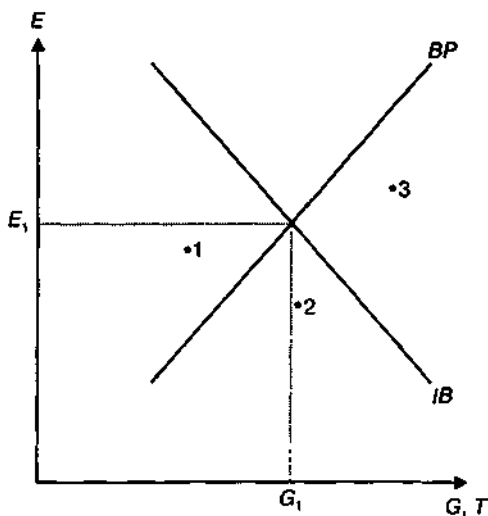
1. Что означает внутреннее равновесие экономики?
2. Что означает внешнее равновесие экономики?
3. Почему участники денежного рынка заинтересованы в поддержании внутреннего равновесия?
4. В каких случаях отсутствие внешнего равновесия не представляет угрозы для национальной экономики?
5. Что показывает кривая платежного баланса BP ?

6. Объясните, почему экономика находится в равновесии, когда кривые IS , LM и BP пересекаются в одной точке.
7. Почему кредитно-денежная политика оказывается неэффективной при фиксированном курсе?
8. При какой мобильности капитала, по вашему мнению, фискальная политика наименее эффективна при фиксированном курсе? Почему?
9. Почему девальвация национальной денежной единицы оказывает стимулирующее воздействие на экономику страны?

Задания

1. Предположим, страна имеет высокий уровень безработицы и дефицит платежного баланса. Используя модель $IS-LM-BP$, постройте график, который отражал бы правительственную политику, нацеленную на рост выпуска и восстановление равновесия платежного баланса в условиях фиксированного курса валюты.

2. На диаграмме Суона показаны точки 1, 2, 3, в которых экономика страны не находится в состоянии равновесия. Какие виды политики должно использовать правительство, чтобы привести



экономику в состояние равновесия в каждой из этих точек? Покажите это на диаграмме.

3. Используя рис. 12.5, постройте график, показывающий влияние налогово-бюджетной политики на выпуск при совершенной мобильности капитала при фиксированном курсе.

4. В стране имеется высокий уровень безработицы. Используя модель *IS-LM-BP*, покажите какие меры должно принимать правительство, чтобы решить проблему безработицы и сохранить неизменным валютный курс.

Глава 13

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИ ПЛАВАЮЩЕМ КУРСЕ

В предшествующей главе было показано, что при фиксированном курсе на уровень дохода (выпуска) оказывает наибольшее влияние фискальная политика (за исключением случая, когда капитал совершенно не мобилен), а также изменения обменного курса, хотя при этом возможны потери официальных резервов. В то же время было отмечено, что использование кредитно-денежной политики при фиксированном курсе совершенно неэффективно. Учитывая, что начиная с 1973 г. наиболее развитые страны перешли на режим плавающего курса, полезно проследить, как влияет фискальная и кредитно-денежная политика на выпуск (доход) в условиях плавающего курса при различных уровнях мобильности капитала.

Использование в анализе кривых *IS-LM-BP*

Принцип использования этих кривых в основном тот же, что при анализе макроэкономического регулирования в условиях фиксированного курса, но с одним существенным добавлением. Если при фиксированном курсе восстановление равновесия после **налогово-бюджетной (фискальной) или кредитно-денежной экспансии** достигалось при активной роли центрального банка в поддержании курса, то теперь изменение самого курса выступает в качестве фактора восстановления равновесия на международном валютном рынке и в экономике в целом.

Предположим, что по каким-то причинам нарушается внешнее равновесие (рис. 13.1). Это нарушение обозначено точкой 2, расположенной ниже кривой платежного баланса *BP*, что указывает на его дефицит. Но поскольку обменный курс плавающий, как только экономика начинает испытывать давление этого дефицита, национальная валюта тут же обесценивается. Теоретически при

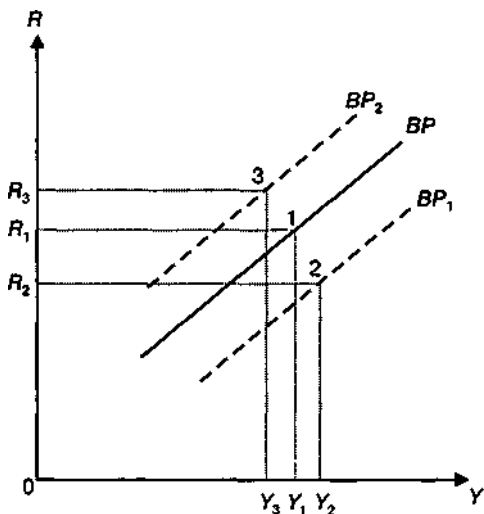


Рис. 13.1. Влияние изменений обменного курса на положение кривой платежного баланса BP .

Точка 2 или любая другая точка на линии BP_1 показывает дефицит платежного баланса. Точка 3 или любая другая точка на линии BP_2 показывает положительное сальдо платежного баланса. Изменения в платежном балансе ведут к изменению курса валюты, если он плавающий.

таких условиях страна никогда не должна иметь дефицит платежного баланса. Точка 2 соответствует новому уровню дохода K , и новой процентной ставке R_2 . Точку 2 называют точкой зарождения дефицита, который рассматривается как сигнал к обесценению валюты, которое показано смещением кривой BP в положение BP_1 .

Аналогичным образом можно рассматривать противоположную ситуацию, когда при данном уровне дохода Y_3 и соответствующей ему процентной ставке R_3 расположенная над кривой BP точка 3 показывает зарождающееся положительное сальдо платежного баланса, следовательно, удорожание национальной валюты, что смещает кривую BP вверх в положение BP_2 . Очень важно обратить внимание на различия в **механизме восстановления равновесия** при плавающем и при фиксированном курсах. При плавающем курсе любое нарушение равновесия ведет к изменению обменного курса, что означает смещение кривой BP . При фиксированном курсе нарушение внешнего равновесия ведет к изменению предложения денег, что показывает смещение кривой LM (см. гл. 12).

Нарушение внешнего равновесия может происходить не только из-за изменения уровня дохода, процентной ставки и обменного курса. Существуют и другие причины. Они могут оказывать разнонаправленное влияние, что нашло бы отражение в смещении кривых в ту или иную сторону. Например, уровень экспорта зависит от соотношения внутренних цен и цен за границей, от изменения вкусов и предпочтений за границей. Импорт страны также зависит от уровней внутренних цен и цен за границей, а также от вкусов и предпочтений резидентов. Поток капитала зависят от процентной ставки за границей, ожидаемой доходности на активы внутри страны и за границей, от ожидаемого курса валюты и риска по альтернативным вариантам. При проводимом нами анализе все эти внешние факторы принимаются как постоянные величины, не влияющие на положение кривой BP .

Последствия налогово-бюджетной политики

Экспансионистская фискальная политика показана на рис. 13.2. Так же как и в случае с фиксированным курсом, рассмотрим ситуацию при относительно высокой мобильности капитала (наклон кривой BP меньше, чем наклон кривой LM).

В этом случае увеличение государственных расходов ведет к увеличению выпуска до Y_3 , что показывает смещение кривой IS в положение IS_2 . Возрастание внутренней процентной ставки до R_3 порождает больший приток капитала, чем образовавшийся дефицит в связи с ростом импорта. Происходит удорожание национальной валюты, что показывает смещение кривой BP влево. Удорожание валюты означает сокращение экспорта и увеличение импорта и приведет к сокращению выпуска до уровня K , что показывает смещение кривой IS_2 назад в положение IS_1 . Это происходит потому, что расширение выпуска, обусловленное ростом государственных расходов, частично «съедается» увеличением дефицита по счету текущих операций, вызванным удорожанием национальной валюты. Таким образом, восстановление внешнего равновесия при росте государственных расходов при плавающем курсе уменьшает начальный эффект этих расходов (рис. 13.3).

При относительно низкой мобильности капитала, когда иностранный краткосрочный капитал слабо реагирует на изменения процентной ставки, увеличение государственных расходов, как и в прежнем случае, вызывает рост выпуска, увеличение импорта и, соответственно, дефицит платежного баланса. Давление это-

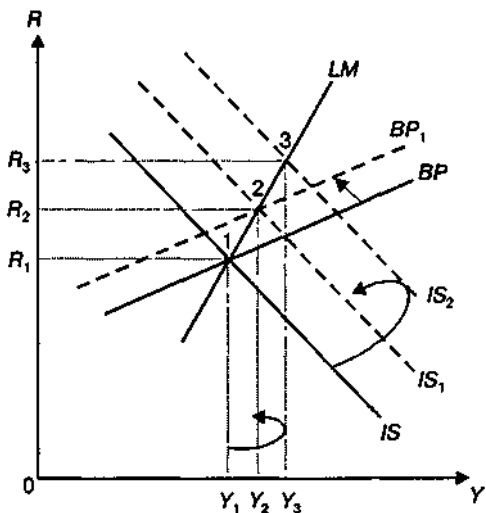


Рис. 13.2. Влияние фискальной политики на выпуск при плавающем курсе и относительно высокой мобильности капитала.

При плавающем курсе рост государственных расходов ведет к увеличению выпуска, росту внутренней процентной ставки, большему притоку капитала из-за рубежа и удорожанию национальной валюты. Увеличение импорта в результате этого удорожания приводит к сокращению выпуска до уровня Y_2 , что показывает смещение кривой IS_2 назад в положение IS_1 .

го дефицита больше, чем при относительно высокой мобильности капитала, поскольку имеет место меньший приток иностранного капитала в ответ на изменение внутренней процентной ставки. Но дефицит продолжает расти, поскольку объем импорта остается больше притока краткосрочного капитала. Происходит обесценение национальной валюты. В связи с обесценением увеличивается экспорт, спрос на отечественную продукцию растет, увеличивается выпуск. Хотя в этом случае последствия фискальной политики менее значительны, чем при нулевой мобильности капитала, ее применение способствует увеличению выпуска, которое происходит в том числе в результате восстановления внешнего равновесия.

При нулевой мобильности капитала увеличение государственных расходов ведет к росту внутреннего спроса на товары и услуги, следовательно, к росту выпуска. Поскольку капитал совершенно не мобилен, а увеличение дохода означает рост импорта, возникает дефицит платежного баланса, который вызывает обесценение валюты. В то же время обесценение местной валюты ведет

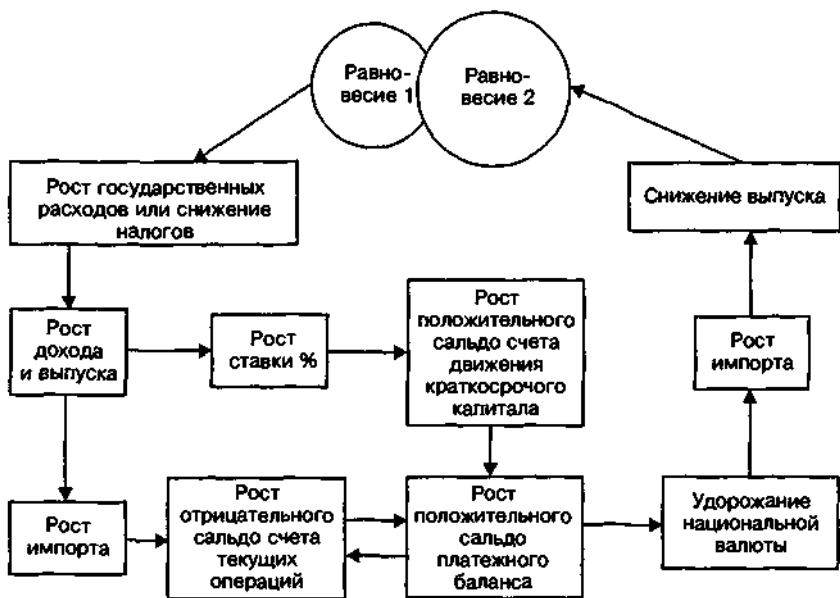


Рис. 13.3. Влияние на экономику роста государственных расходов или снижения налогов при плавающем курсе

к увеличению экспорта и сокращению импорта. Таким образом, в условиях нулевой мобильности капитала стремление к достижению внешнего равновесия порождает дополнительный импульс к расширению выпуска в связи с ростом экспорта, вызванного обесценением национальной валюты. Поскольку внешнее равновесие достигается через изменение обменного курса, изменений в предложении денег не происходит.

Увеличение государственных расходов при совершенной мобильности капитала также ведет к росту выпуска, процентной ставки, положительному сальдо платежного баланса и удорожанию национальной валюты в результате притока капитала в больших объемах. Это удорожание будет продолжаться до тех пор, пока возникший из-за роста курса национальной валюты дефицит по счету текущих операций не уравновесит полностью положительное сальдо, возникшее в результате экспансионистской фискальной политики. Таким образом, следствием увеличения государственных расходов при совершенной мобильности капитала является сокращение экспорта и увеличение импорта. Про-

центная ставка остается неизменной на уровне мировой, выпуск сохраняется на прежнем уровне.

При относительно низкой и относительно высокой мобильности капитала влияние роста государственных расходов на изменения обменного курса трудно определить, не зная степень наклона кривых BP и LM . Если наклон кривой BP более крутой, чем кривой LM (относительно низкая мобильность капитала), национальная валюта обесценивается, если более пологий (относительно высокая мобильность капитала) — дорожает.

Следовательно, действенность фискальной политики при плавающем валютном курсе зависит, в первую очередь, от степени мобильности международного капитала. Если капитал имеет относительно низкую мобильность или совершенно не мобилен, фискальная политика является более эффективным инструментом увеличения выпуска и занятости при плавающем курсе, чем при фиксированном, поскольку обесценение местной валюты при плавающем курсе создает дополнительный источник роста в виде расширяющегося экспорта. По мере возрастания мобильности капитала эффективность фискальной политики снижается, утрачивая ее полностью, когда капитал становится совершенно мобильным.

Кредитно-денежная политика

Изменения на денежном рынке оказывают очень быстрое и непосредственное влияние на экономику в целом. В условиях плавающего курса реакция экономики на эти изменения наиболее заметна. Рассмотрим, как эти изменения сказываются на состоянии экономики (рис. 13.4). Увеличение предложения денег, показанное смещением кривой LM вправо вниз в положение LM_1 , ведет к росту выпуска до уровня Y_2 , оказывает давление в сторону снижения процентной ставки до уровня R_2 и возникновению дефицита платежного баланса (точка 2 расположена справа от кривой BP).

Если капитал мобилен, то отток его, как и падение процентной ставки, оказывает давление на курс национальной валюты в сторону ее обесценения (смещение кривой BP в положение BP_1). Чем большая реакция капитала на падение процентной ставки, тем больше будет это давление. Следовательно, потребуется большее обесценение национальной валюты, чтобы покрыть дефицит платежного баланса, вызванный оттоком капитала. При совершенной мобильности капитала даже незначительное увеличение предложения денег и уменьшение процентной ставки вызыва-

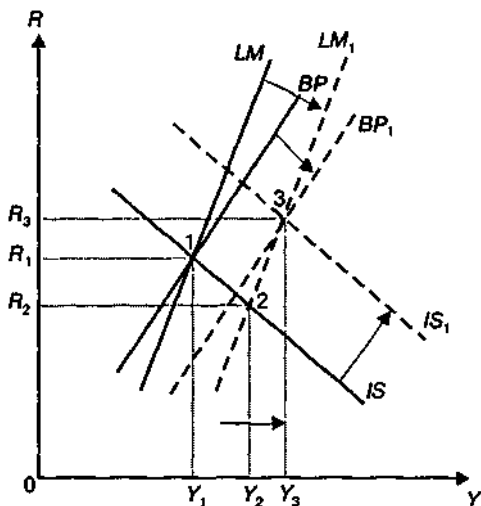


Рис. 13.4. Влияние кредитно-денежной политики на выпуск при плавающем курсе и относительно высокой мобильности капитала.

Увеличение предложения денег, показанное смещением LM вправо вниз в положение LM_1 , ведет к росту выпуска до уровня Y_2 и оказывает давление в сторону снижения процентной ставки до уровня R_2 и возникновению дефицита платежного баланса, обесценению национальной валюты, последующему росту экспорта и выпуска до уровня Y_3 .

ют падение курса национальной валюты, необходимое для роста экспорта с целью покрытия возникшего дефицита платежного баланса в результате оттока краткосрочного капитала. Увеличение экспорта означает увеличение спроса на местную продукцию, следовательно, увеличение выпуска до Y_3 (смещение кривой IS в положение IS_1). В точке 3 экономика снова находится в состоянии внутреннего и внешнего равновесия, но при более высоком уровне выпуска, прирост которого от Y_2 до Y_3 обусловлен обесценением местной валюты.

Таким образом, восстановление внешнего равновесия при росте предложения денег усиливает начальный эффект этого предложения, дополнительно увеличивая выпуск и занятость. Это значит, что последствия денежной политики при плавающем курсе совершенно иные, чем при фиксированном. Она является более эффективным инструментом макроэкономического регулирования (рис. 13.5).

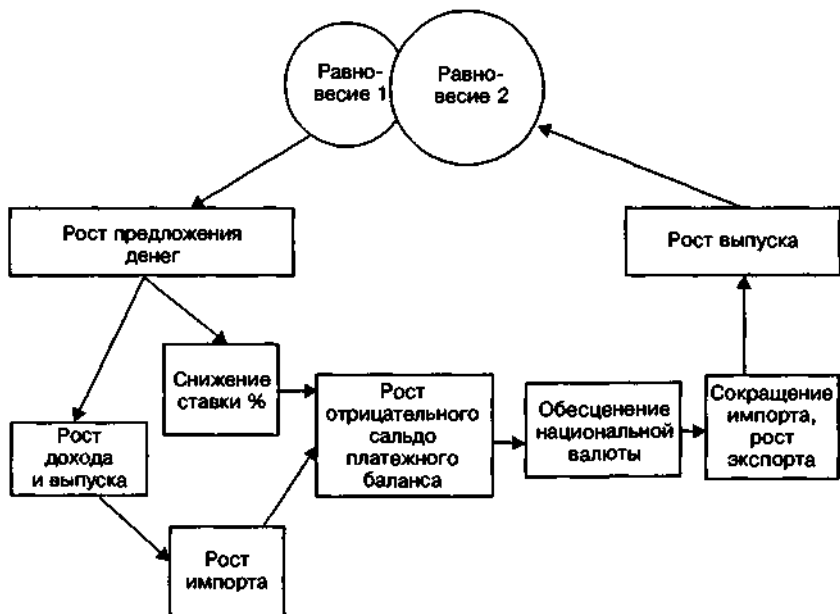


Рис. 13.5. Влияние кредитно-денежной политики на экономику при плавающем курсе

Наряду с изменениями на денежном рынке и в фискальной политике правительства на любую открытую экономику оказывают влияние многие другие факторы, которые до настоящего времени принимались как неизменные. Они очень часто возникают для данной страны почти неожиданно, но их последствия могут быть очень серьезными. Рассмотрение этих факторов поможет понять, как при плавающем курсе события (шоки) в экономике одной страны распространяются на другие страны.

Предположим, за рубежом произошло повышение цен. Это вызовет рост экспорта и сокращение импорта (сдвиг кривой BP в положение BP_1) и рост выпуска отечественных товаров (сдвиг кривой IS вправо в положение IS_1) (рис. 13.6). Вместе с тем рост дохода до уровня K , вызывает увеличение импорта и дефицита платежного баланса, что показывает сдвиг кривой BP вправо в положение BP_2 . Рост выпуска означает увеличение спроса на деньги и повышение процентной ставки до уровня R_2 .

Повышение внутренней процентной ставки начинает оказывать давление на валютный курс в сторону его повышения, что

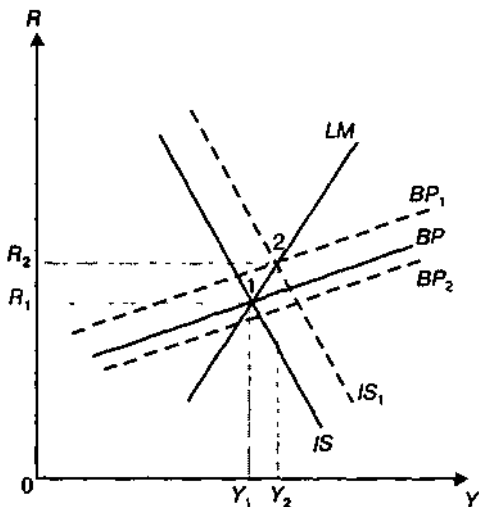


Рис. 13.6. Влияние внешних факторов на состояние экономики. Повышение цен за рубежом вызовет рост экспорта и сокращение импорта (смещение кривой BP в положение BP_1), увеличение выпуска отечественных товаров (сдвиг кривой IS в положение IS_1), рост процентной ставки. Но рост дохода до уровня Y_2 вызывает увеличение импорта и дефицита платежного баланса, что показывает сдвиг кривой BP вправо в положение BP_2 . Повышение внутренней процентной ставки начинает оказывать давление на валютный курс в сторону его повышения, что равнозначно смещению кривой платежного баланса из положения BP_2 влево в первоначальное положение. Сокращается выпуск до прежнего уровня Y_1 , кривая IS_1 смещается в первоначальное положение.

равнозначно смещению кривой платежного баланса из положения BP_2 влево в первоначальное положение, поскольку национальная валюта дорожает, экспорт сокращается, а импорт увеличивается. Сокращается выпуск до прежнего уровня Y_1 , кривая IS_1 смещается в первоначальное положение. Таким образом, можно отметить, что экономика страны при плавающем курсе никак не реагирует на изменение уровня цен за границей.

Равновесие экономики может быть нарушено в результате изменения процентной ставки за рубежом. Если она увеличивается, инвестиции краткосрочного капитала за рубежом становятся более привлекательными. Следствием этого становится увеличение оттока капитала из страны и уменьшение притока капитала в страну. Образуется дефицит платежного баланса (смещение кривой BP в положение BP_2 на рис. 13.6). Происходит обесценение национальной валюты, начинает сокращаться импорт и

увеличиваться экспорт, уменьшается дефицит платежного баланса, возрастает выпуск. Этот процесс отражает смещение кривой BP_2 в положение BP_1 , а кривой IS в положение IS_1 . В точке 2 достигается новое равновесие экономики при возросших уровнях выпуска и процентной ставки.

Нарушение равновесия экономики может произойти в результате изменений ожиданий относительно курса валюты зарубежного государства. Предположим, что происходит резкое изменение в ожидаемом курсе иностранной валюты в сторону его повышения (обесценение национальной валюты). Вспомним известное нам выражение $R_n = R_f + (E_e - E)/E$, из которого следует, что в случае возрастания величины $(E_e - E)/E$, правая часть уравнения будет представлять большую величину, чем левая, т.е. доходность за границей выше, чем в отечестве. Теперь для поддержания платежного баланса в равновесии необходима более высокая процентная ставка. Высокая доходность капитала за границей способствует оттоку капитала из страны, появлению дефицита платежного баланса и обесценению национальной валюты. Она схожа с рассмотренным выше случаем повышения процентной ставки за рубежом. Для анализа можно использовать тот же рис. 13.6. Рост дефицита платежного баланса означает сдвиг кривой BP вправо в положение BP_2 , но обесценение валюты и вызванный этим рост экспорта и выпуска, а также сокращение импорта означают смещение кривой BP в первоначальное положение и далее влево в положение BP_1 , а кривой IS в положение IS_1 до пересечения всех кривых в точке 2. В результате удорожания иностранной валюты (удешевления национальной) произошло увеличение выпуска до уровня K , и согласно принципу паритета процентных ставок — повышение внутренней процентной ставки.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Кредитно-денежная, бюджетная и валютная политика правительства и Центрального банка РФ в 2000 г.

Цель политики валютного курса на 2000 г. была сформулирована Банком России как «сглаживание значительных колебаний», т.е. обеспечение плавной динамики курса отечественной валюты. Кроме того, одним из ключевых положений экономической стратегии правительственных органов страны на 2000 г. являлось сохранение конкурентных преимуществ отечественных произво-

дителей, полученных в результате резкой девальвации рубля, и дальнейшее развитие процесса импортозамещения.

Исключительно благоприятная конъюнктура мирового рынка сырья в 2000 г. оказала решающее влияние на все сферы экономики страны и, соответственно, на цели, характер и набор инструментов экономической политики правительства и Центрального банка. С начала года высокие цены на нефть и другие товары российского экспорта обеспечили стабильный приток на внутренний рынок значительных объемов иностранной валюты. При этом спрос на нее был относительно невысок по причине сокращения (по сравнению с докризисным периодом) импорта и ограниченного спроса на валюту со стороны населения вследствие падения реальных доходов и переключения потребительских предпочтений с импортных на более дешевые отечественные товары. Результатом значительного роста стоимостных объемов экспорта в условиях стагнирующего импорта стало увеличение по итогам года активного сальдо торгового баланса до 52,9 млрд долл., что в сочетании с высоким — 75%-м — нормативом обязательной продажи экспортной выручки и усилившимся валютным контролем сопровождалось существенным превышением предложения иностранной валюты над спросом.

В этих условиях основным средством регулирования валютного рынка стали интервенции Центрального банка по покупке иностранной валюты, что имело следствием пополнение золотовалютных резервов. Это было как нельзя кстати, поскольку в 2000 г. предстояли объемные выплаты по внешнему долгу, а в отношениях с Парижским и Лондонским клубами по поводу его реструктуризации сохранялась неопределенность, было приостановлено финансирование со стороны международных финансовых организаций (МФО), экономике требовались гарантии независимости от внешних шоков, а внутреннему валютному рынку — гарантии от дестабилизации. Следовательно, повышение золотовалютных резервов объективно являлось одной из наиболее важных задач деятельности Центрального банка.

Однако обратной стороной масштабных операций ЦБ на валютном рынке стал ускоренный рост денежного предложения в результате активной денежной эмиссии, сопровождавшей покупки иностранной валюты Центробанком. В то же время экономика в целом предъявляла относительно умеренный спрос на деньги по причине высоких процентных ставок, недостаточно быстрого роста доходов населения, неудовлетворительного состояния банковского сектора. Итогом стало, начиная с мая 2000 г., резкое увеличение темпов инфляции.

Подавление инфляционного роста цен является прерогативой кредитно-денежной политики. Впервые после кризиса 1998 г. в результате пятиэтапного сокращения ставки рефинансирования (с 55% на начало года до 25% с 4 ноября) основная ставка финансового рынка была приведена в относительное соответствие с макроэкономической ситуацией, хотя характерное превышение учетной ставки над темпами инфляции было сохранено. Снижая ставку при росте инфляции и принимая во внимание, что функциональное значение ставки рефинансирования в российской экономике по-прежнему не столь велико, как в других странах, ЦБ скорее надеялся повлиять на ожидания рынка, продемонстрировав уверенность в устойчивости положительных процессов в экономике.

Нейтрализовать потенциальный инфляционный эффект масштабных покупок иностранной валюты были призваны стерилизационные меры. Ситуация, однако, осложнялась тем, что традиционный и наиболее эффективный инструмент стерилизации — операции на открытом рынке — оказался недоступен ЦБ в силу отсутствия в его портфеле ликвидных ценных бумаг. По этой причине был задействован наиболее технически простой инструмент — повышение норм обязательного резервирования, в результате чего Фонд обязательного резервирования (ФОР) вырос на 17 млрд руб. по рублевым вкладам и на 12 млрд руб. по валютным. Вскоре, однако, ЦБ стал воздерживаться от использования этой меры, поскольку она оказалась неадекватной посткризисному состоянию отечественной банковской системы. Наиболее действенным инструментом стерилизации стал механизм привлечения свободных средств коммерческих банков на депозиты в Банке России. В результате объем денежной базы увеличился за 2000 г. на 196 млрд руб. при том, что рублевый эквивалент прироста золотовалютных резервов составил порядка 430 млрд руб.

Тем не менее проблема избыточной рублевой ликвидности оставалась по сути нерешенной, так как депозиты банков в ЦБ носили краткосрочный характер, а возросшие остатки на счетах местных органов власти и внебюджетных фондов могли быть быстро отозваны. Все это создавало инфляционный навес над экономикой и спекулятивный — над валютным рынком. В этих условиях экспансионистский характер кредитно-денежной политики во втором полугодии 2000 г. даже усилился. При более умеренном росте золотовалютных резервов увеличение денежных агрегатов оказалось более интенсивным. Показатель M2 вырос за 2000 г. на 62%, превысив ориентиры ЦБ более чем в 2,5 раза.

Реальная нейтрализация избыточной рублевой ликвидности была произведена не столько средствами стерилизационной

политики Центробанка, сколько увеличившимся спросом на деньги со стороны населения (вследствие роста доходов) и бизнеса в ходе ускорения темпов прироста ВВП. Поэтому по итогам года инфляция осталась в пределах прогнозных значений, составив 20%.

В целом кредитно-денежная политика ЦБ в 2000 г. носила экспансионистский характер. Он был обусловлен активными покупками иностранной валюты, что было связано с необходимостью наращивания золотовалютных резервов, а также поддержания конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем и внешних рынках посредством ограничения масштабов укрепления рубля. Происходивший в 2000 г. экономический рост также стал важным фактором, повлиявшим на результаты кредитно-денежной политики: следствием повышения экономической активности стало увеличение спроса на деньги.

Тенденция оживления российской экономики оказала положительное воздействие и на итоги бюджетной политики в 2000 г. Имело место расширение налоговой базы и, соответственно, рост доходов бюджета. Впервые за годы экономической реформы государственный бюджет был исполнен с профицитом более чем в 2% ВВП.

Рост доходной части бюджета имел важное значение для достижения целей валютной политики Банка России. Во-первых, увеличение доходов позволило обслуживать внешний долг полностью за счет средств бюджета, не прибегая к кредитам Центрального банка. Это оказывало стабилизирующее влияние на валютный рынок, поскольку, с одной стороны, сохраняло золотовалютные резервы, а с другой — повышало доверие к финансовой политике правительства. Во-вторых, исполнение бюджета с профицитом и аккумуляция средств на счетах Банка России сыграли немаловажную роль в решении проблемы стерилизации избыточной ликвидности и сдерживания инфляции. Бюджет 2000 г. имел переходный характер с точки зрения бюджетов на 2001 и последующие годы, подготовленных и исполненных с учетом снижения налоговой нагрузки в условиях экономического роста и расширения налогооблагаемой базы.

Источник: Обзор экономической политики России за 2000 год. — М.: ТЭИС, 2001.

Итак, чем теснее экономические связи между странами, тем сильнее влияние изменений в экономике страны-партнера на внутреннюю процентную ставку и курс национальной валюты. Поэтому при принятии правительством решений, направленных

на изменение макроэкономических показателей внутри страны, необходимо учитывать объективную реакцию экономики стран-партнеров и последствия этой реакции для внутренней экономики.

Поскольку основным элементом передачи сигнала об изменениях макроэкономических показателей в одной стране экономике другой страны является обменный курс, представителям разных стран полезно координировать свои действия в экономической сфере, чтобы избежать резких изменений обменного курса.

Выводы

1. Если при фиксированном курсе восстановление равновесия после фискальной или кредитно-денежной экспансии достиглось при активной роли центрального банка в поддержании курса, то при плавающем курсе изменение самого курса выступает в качестве фактора восстановления равновесия на международном валютном рынке и в экономике в целом.
2. При нулевой мобильности капитала стремление к достижению внешнего равновесия путем обесценения национальной валюты порождает дополнительный импульс к расширению выпуска в связи с ростом экспорта. Поскольку внешнее равновесие достигается через изменение обменного курса, предложение денег остается тем же.
3. Действенность фискальной политики при плавающем валютном курсе зависит, в первую очередь, от степени мобильности международного капитала. Если капитал имеет относительно низкую мобильность или совершенно не мобилен, фискальная политика является более эффективным инструментом увеличения выпуска и занятости при плавающем курсе, чем при фиксированном, поскольку обесценение местной валюты при плавающем курсе создает дополнительный источник роста выпуска в виде расширяющегося экспорта. По мере возрастания мобильности капитала эффективность фискальной политики снижается, утрачивая ее полностью, когда капитал становится совершенно мобильным.
4. При совершенной мобильности капитала даже незначительное увеличение предложения денег и уменьшение процентной ставки вызывает падение курса национальной валюты, необходимое для роста экспорта с целью покрытия возникшего дефицита платежного баланса в результате оттока краткосрочного капитала. Таким образом, восстановление внеш-

него равновесия при росте предложения денег усиливает начальный эффект этого предложения, дополнительно увеличивая рост выпуска и занятости. Это значит, что последствия денежной политики при плавающем курсе совершенно иные, чем при фиксированном. Она является более эффективным инструментом макроэкономического регулирования.

5. Если цены растут внутри страны, снижается конкурентоспособность отечественных товаров, что ведет к сокращению экспорта и росту импорта. Уменьшается выпуск, увеличивается дефицит платежного баланса. Всему этому соответствует более высокая процентная ставка, позволяющая привлечь больше краткосрочного капитала для восстановления внешнего равновесия при сократившемся выпуске. Если притока капитала недостаточно для компенсации дефицита платежного баланса, вызванного сокращением экспорта, произойдет обесценение национальной валюты.
6. Равновесие экономики может быть нарушено в результате изменения процентной ставки за рубежом. Если она увеличивается, инвестиции краткосрочного капитала за рубежом становятся более привлекательными. Следствием этого становится увеличение оттока капитала из страны и уменьшение притока капитала в страну. И тогда происходит обесценение национальной валюты, начинает сокращаться импорт и увеличиваться экспорт, уменьшается дефицит платежного баланса, возрастает выпуск и достигается новое равновесие экономики при возросших уровнях выпуска и внутренней процентной ставки.
7. Итак, чем теснее экономические связи между странами, тем сильнее влияние изменений в экономике страны-партнера на внутреннюю процентную ставку и курс национальной валюты. Поэтому при принятии правительством решений, направленных на изменение макроэкономических показателей внутри страны, необходимо учитывать объективную реакцию экономики стран-партнеров и последствия этой реакции для внутренней экономики.

Основные понятия

- Налогово-бюджетная (фискальная) экспансия
- Кредитно-денежная экспансия
- Механизм восстановления равновесия

Вопросы для закрепления материала

1. В чем отличие механизма достижения равновесия экономики при фиксированном и при плавающем курсах?
2. Каковы последствия фискальной политики при различной мобильности капитала при плавающем курсе?
3. Каков механизм влияния кредитно-денежной политики на выпуск при плавающем курсе?
4. Каковы основные внешние факторы, влияющие на равновесное состояние экономики?

Задания

1. Используя рис. 13.2, постройте график, показывающий влияние налогово-бюджетной политики на выпуск при относительно низкой мобильности капитала при плавающем курсе.
2. Используя рис. 13.2, постройте график, показывающий влияние налогово-бюджетной политики на выпуск при совершенной мобильности капитала при плавающем курсе.
3. Используя рис. 13.3, постройте график, показывающий влияние кредитно-денежной политики на выпуск при совершенной мобильности капитала при плавающем курсе и объясните, почему при одном и том же уровне мобильности последствия применения налогово-бюджетной политики и кредитно-денежной политики различны.
4. Предположим, Государственная Дума РФ приняла закон о повышении налогов. Как это скажется на товарном и денежном рынках, на балансе текущих операций, на уровне занятости и выпуске, если страна придерживается режима плавающего курса? Используя кривые $IS-LM-BP$, постройте график, показывающий последствия повышения налогов.

Глава 14

ВЫБОР ВАЛЮТНОГО РЕЖИМА И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ПО ПОДДЕРЖАНИЮ СТАБИЛЬНОСТИ ВАЛЮТНОГО РЫНКА

Из предшествующих глав видно, как различны возможности воздействия на экономический рост при фиксированном и при плавающем курсах. Несмотря на то что ведущие промышленно развитые страны используют плавающий курс и в последние годы наблюдалась явная тенденция перехода к нему многих стран, до настоящего времени большинство стран придерживаются политики фиксированного курса. Выбор режима курса, адекватного потребностям страны и соответствующего уровню ее экономического развития, продолжает оставаться одной из важнейших задач при определении стратегических целей экономической политики.

Переход к плавающим курсам после краха Бреттон-Вудской системы означал смещение ответственности за **валютные риски** от государства к рынку. Было ясно, что в новых условиях степень нестабильности на валютном рынке существенно возрастает. Тем не менее в течение почти двух десятилетий после отмены Бреттон-Вудских соглашений международный валютный рынок находился в относительно устойчивом состоянии. В этот период имели место девальвации и ревальвации валют ведущих стран мира (Англии, Франции, Италии, Германии, Японии), но они носили плавный характер и не имели разрушительных последствий для экономики.

Ситуация изменилась, когда в игру были включены валюты стран с так называемыми развивающимися рынками (страны Юго-

Восточной Азии, Латинской Америки, России, Турции и др.). В спекулятивные операции были включены не только денежные активы этих стран, но и ценные бумаги, номинированные в их валюте. Незрелость инфраструктуры внутренних финансовых рынков в таких странах, отсутствие опыта в проведении финансовых операций в больших объемах создали благоприятную среду для проведения высоко рискованных валютных сделок. Крупные игроки в виде зарубежных банков, инвестиционных фондов и других небанковских финансовых учреждений устремились на эти рынки, быстро увеличивая их обороты.

Не подготовленные к такому развитию событий национальные финансовые рынки, вышедшая на них, но еще очень слабая относительно ведущих валют местная валюта оказались обрушенными. Национальная экономика впала в кризис. Такие кризисы за последние десять лет пережили Мексика (1994 г.), Южная Корея, Индонезия, Малайзия, Таиланд (1997 г.), Россия, Бразилия (1998 г.), Аргентина, Турция (2001 г.). Чтобы избежать распространения этих кризисов на другие страны и регионы и урегулировать ситуацию, международное сообщество (прежде всего МВФ) вынуждено было привлекать десятки и десятки миллиардов долларов.

14.1. ВЫБОР РЕЖИМА ВАЛЮТНОГО КУРСА

Проблема эффективности использования различных инструментов макроэкономического регулирования в открытой экономике нередко сводится к дискуссии о степени колебания валютного курса, начиная от жестко фиксированного и заканчивая свободным плаванием. Перед властями при выработке экономической политики неизбежно встает вопрос, какому режиму отдать предпочтение — фиксированному или плавающему.

Сторонники режима фиксированного курса в качестве основного аргумента высказывают мнение, что при его использовании обеспечивается дисциплинированность экономических агентов, что выражается в сдерживании инфляционных процессов. Так, если при фиксированном курсе страна имеет дефицит платежного баланса из-за более высокого уровня цен, чем у страны-партнера, для погашения этого дефицита она будет использовать официальные резервы. Чтобы компенсировать отток резервов, нужно будет повысить процентную ставку, что приведет к уменьшению предложения денег и, соответственно, сдержи-

ванию роста цен. Если у страны положительное сальдо платежного баланса, официальные резервы будут накапливаться, следовательно, будет увеличиваться предложение денег, снижаться процентная ставка, увеличиваться совокупный спрос и цены, что в конечном счете сведет на нет влияние положительного сальдо. Таким образом, в условиях фиксированного курса при дефиците и при положительном сальдо платежного баланса срабатывает механизм автоматических регуляторов.

По мнению сторонников фиксированного курса, при плавающем курсе инфляционные тенденции в стране могут даже усиливаться. Может сработать следующий механизм. Предположим, в стране растет инфляция в связи с чрезмерным предложением денег. Валютный рынок на это отреагирует обесценением валюты этой страны, что приведет к снижению импорта, увеличению совокупного спроса и окажет еще большее инфляционное давление. Кроме того, рост цен вызовет увеличение заработной платы, что также усиливает инфляционные тенденции. Таким образом, инфляция ведет к обесценению национальной валюты, а это обесценение само становится причиной дальнейшей инфляции. Этот процесс остановится только тогда, когда удастся прекратить рост предложения денег.

Широко распространен тезис, что при фиксированном курсе существуют более благоприятные условия для развития международной торговли и потоков капитала, чем при плавающем. Объясняется это отсутствием риска, связанного с возможным изменением валютного курса при фиксированном курсе. Если иностранная фирма осуществляет инвестиции и предполагает вывоз прибыли, при фиксированном курсе у нее больше уверенности в том, что будущая реальная прибыль будет соответствовать расчетной на момент инвестиций*. В целом это верно, хотя в современных условиях существуют разнообразные методы страхования (хеджирования) валютных рисков, особенно для участников внешнеторговых операций, которые позволяют исключить или свести к минимуму потери торговых партнеров, связанные с изменением валютного курса. Для долгосрочных инвесторов методы хеджирования редко применяются, поскольку риски здесь выше, чем при торговых контрактах. Эти вопросы были подробно рассмотрены в гл. 9.

* Несмотря на логичность такого подхода, необходимо иметь в виду, что реальная практика не всегда это подтверждает. Так, после перехода развитых стран в 1973 г. к плавающим курсам объем прямых зарубежных инвестиций во многих из них значительно вырос.

Одним из аргументов в защиту фиксированного курса является утверждение, что при плавающем курсе создаются условия для неэффективного размещения и использования ресурсов. Согласно этому утверждению изменения обменного курса оказывают сильное влияние на предприятия, производящие торгуемые товары. Если, например, происходит обесценение национальной валюты, факторы производства начинают покидать сферу неторгуемых товаров и включаться в производство экспортной продукции и заменителей импорта, которое теперь является более прибыльным. Если же затем произойдет удорожание национальной валюты, ресурсы начнут перемещаться назад в производство неторгуемых товаров. При плавающем курсе такие изменения могут повторяться. Следовательно, часть ресурсов находится в движении и не используется в производстве, что является потерей для экономики в целом. Эти потери особенно заметны при переходе рабочей силы из одного сектора в другой, так как такой переход связан с дополнительными затратами на ее переподготовку.

В ответ на это сторонники плавающего курса считают, что поскольку валютный курс является одной из важнейших цен в экономике, а цена является основным инструментом эффективного размещения ресурсов, фиксация этой важнейшей цены совершенно не соответствует идее эффективного их размещения. Это особенно заметно, когда курс национальной валюты завышен, а режим фиксированного курса не позволяет осуществить девальвацию. В этой ситуации экспортные производства оказываются в невыгодном положении, хотя они и более конкурентоспособны. С такой ситуацией столкнулась Россия в условиях валютного коридора.

Кроме того, недостатком фиксированного курса является большая зависимость от официальных резервов. Страна должна иметь достаточный их запас, чтобы финансировать дефицит платежного баланса.

Как было показано при анализе равновесия экономики (модель *IS-LM-BP*), использование инструментов макроэкономического регулирования по-разному влияет на изменения национального дохода. Мы видели, что экспансионистская фискальная политика при фиксированном курсе и относительно высокой мобильности капитала способствует росту внутренней процентной ставки, притоку краткосрочного капитала, появлению положительного сальдо платежного баланса, росту предложения денег, что придает дополнительный импульс

к увеличению выпуска. При плавающем курсе и совершенной мобильности капитала удорожание валюты, вызванное притоком капитала, будет способствовать возвращению выпуска на начальный уровень.

Сторонники плавающего курса утверждают, что этот режим позволяет сосредоточить внимание на решении внутренних проблем, тогда как фиксированный курс требует направлять усилия в первую очередь на поддержание внешнего равновесия. Действительно, если исходить из правила, что инструментов для достижения целей должно быть больше, чем целей, тогда плавающий курс оказывается более предпочтительным. В качестве основных целей экономической политики обычно называют три: достижение полной занятости, стабильность цен и уравновешенность платежного баланса. Поскольку при плавающем курсе равновесие платежного баланса достигается автоматически, остаются задачи достижения полной занятости, что обеспечивается проведением соответствующей фискальной политики, и поддержание стабильности цен, что обеспечивается проведением соответствующей кредитно-денежной политики.

Когда речь идет о плавающем курсе, нередко утверждается, что его колебания зависят не только от реальных событий в экономике, но и от поведения спекулянтов, от формирующихся **ожиданий участников валютного рынка**. Если, например, какая-то валюта обесценивается на рынке текущих операций, спекулянты ожидают ее обесценение в будущем и начинают активно ее продавать. Эти продажи ведут к еще большему обесценению данной валюты. В результате циклические колебания оказываются более сильными, чем они могли бы быть при отсутствии спекулятивных настроений. Такая спекуляция называется дестабилизирующей. Но может иметь место и обратный процесс. Если спекулянты пришли к выводу, что валюта страны оказалась слишком недооценена, они могут начать скупать ее и не дать ей обесцениться до уровня, который мог бы быть достигнут без участия спекулянтов. Такая спекуляция называется **стабилизирующей**.

При фиксированном курсе эффект спекуляции может также иметь место, хотя не так часто и не в таких масштабах. Отклонения от паритетного курса, которые допускались при Бреттон-Вудской системе (+/— 1%), в Европейском союзе (+/— 2,5% и более), создавали условия для деятельности валютных спекулянтов, хотя менее благоприятные, чем при плавающих курсах.

Одним из важных аргументов против фиксированных курсов является то, что при них негативные процессы в экономике

страны-партнера передаются на отечественную экономику, и наоборот. Если, например, за границей начинается спад в экономике, это будет означать сокращение отечественного экспорта и, соответственно, уменьшение дохода. Сокращение дохода в отечестве ведет к уменьшению импорта из-за границы, следовательно, к еще большему падению выпуска там. Фиксированный курс является пассивным элементом в этом процессе и не может предотвратить воздействие внешних шоков.

Плавающий курс, наоборот, выполняет роль буфера и смягчает последствия негативных процессов за рубежом для национальной экономики. Если за границей начинается спад в экономике, который приводит к сокращению отечественного экспорта, при плавающем курсе это повлечет за собой обесценение местной валюты и, как следствие этого, увеличение экспорта и сокращение импорта. Таким образом, появляется возможность выйти на прежний уровень выпуска. Достоинства плавающего и фиксированного валютных курсов сведены в табл. 14.1.

Дискуссии вокруг выбора режима валютного курса породили понятие «оптимальная валютная зона». Оптимальной валютной зоной считается такая ситуация, когда с целью оптимизации урегулирования платежного баланса, а также повышения эффективности внутренней макроэкономической политики применяется фиксированный курс внутри зоны, а при взаимоотношениях с партнерами за пределами зоны используется режим плавающего курса. Классическим примером оптимальной валютной зоны является рассмотренный ранее опыт валютных отношений в Европейском сообществе, когда курс валют стран-участниц практически был фиксированным (допускались согласованные незначительные отклонения), а по отношению к другим валютам курс был плавающим.

Когда речь идет об оптимальной валютной зоне, необходимо помнить, что у современной валютной системы отсутствует механизм автоматических регуляторов, но имеет место определенная степень автономии у стран, входящих в зону. Это означает, что процентные ставки по странам могут различаться, и в ответ на изменения ожидаемого курса может начаться дестабилизирующая спекуляция. Следовательно, успешное функционирование валютных зон требует, чтобы страны-участницы имели одинаковые экономические и политические интересы и желание сотрудничать, когда ситуация того требует. При отсутствии таких политических обязательств страны-участницы вряд ли получат ожидаемые выгоды от участия в валютной зоне.

Преимущества плавающего и фиксированного валютных курсов

<i>Возможные ситуации</i>	<i>Преимущества плавающего валютного курса</i>	<i>Преимущества фиксированного курса</i>
Внутренние и внешние шоки	Внешние шоки менее разрушительны	Внутренние шоки, особенно на внутреннем денежном рынке, менее разрушительны
Эффективность фискальной и кредитно-денежной политик	Фискальная политика более эффективна при низкой мобильности капитала. Кредитно-денежная политика более эффективна при высокой мобильности капитала	Фискальная политика более эффективна при высокой мобильности капитала Использование кредитно-денежной политики не дает эффекта
Различия в макроэкономических целях и политиках	Допускается различие целей и политик между странами	Требуется согласование или поддержание неизменными целей и политик между странами
Борьба с инфляцией	Каждая страна может выбрать приемлемый для нее уровень инфляции	Страны должны иметь одинаковые уровни инфляции, хотя на практике страны с низким уровнем инфляции могут «импортировать» высокие уровни инфляции
Изменчивость валютных курсов	Незначительная изменчивость плавающих курсов желательна. Она показывает, что рынок функционирует нормально, спрос и предложение меняются. При этом реальное воздействие на международную торговлю незначительное, поскольку существуют способы защиты от валютных рисков	Стабильность курса способствует устойчивости международных отношений, особенно торговых, но фиксированные курсы могут быть подвержены спекулятивным атакам. В этом случае валютные риски могут привести к снижению объемов торговли и оттоку ресурсов из ориентированных на внешнюю торговлю отраслей

Неоднозначность подхода к выбору режима валютного курса подтверждается сложившейся в мире практикой использования различных режимов (табл. 14.2). Такое многообразие режимов объясняется различиями в уровнях экономического развития и исторически сложившимися отношениями между странами.

Хотя, как видно из таблицы, большинство стран придерживается режима свободного плавления, предполагающего формирование валютного курса под воздействием рыночных сил, необходимо иметь в виду, что даже в этих странах чистого плавления нет. Денежные власти оказывают влияние на

Таблица 14.2

Режимы валютного курса, используемые разными странами на 31.12.1999 г.

<i>Режим валютного курса</i>	<i>Число стран</i>	<i>Страны и владения</i>
Единая валюта	37	<i>Валюта другой страны:</i> Кирибати, Маршалловы острова, Микронезия, Палау, Панама, Сан-Марино. <i>Восточно-Карибский общий рынок:</i> Антигуа и Барбуда, Доминика, Гренада, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины. <i>Западно-Африканский экономический и валютный союз:</i> Бенин, Буркина-Фасо, Гвинея-Биссау, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того. <i>Центрально-Африканский экономический и валютный союз:</i> Габон, Камерун, Конго, ЦАР, Чад, Экваториальная Гвинея. Зона евро: Австрия, Бельгия, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция
Валютное управление	В	Аргентина, Босния и Герцеговина, Болгария, Бруней, Гонконг, Джибути, Литва, Эстония
Фиксированный курс относительно одной валюты	32	Антильяс, Аруба, Багамские острова, Барбадос, Бахрейн, Белиз, Бутан, Египет, Зимбабве, Иордания, Ирак, Иран, Кабо-Верде, Катар, Китай, Коморские острова, Лесото, Ливан, Македония, Малайзия, Мальдивы, Намибия, Непал, ОАЭ, Оман, Пакистан, Сальвадор, Саудовская Аравия, Свазиленд, Сирия, Тринидад и Тобаго, Туркмения
Фиксированный курс относительно корзины валют	13	Бангладеш, Ботсвана, Вануату, Кувейт, Латвия, Мальта, Марокко, Мьянма, Самоа, Сейшельские острова, Соломоновы острова, Тонга, Фиджи
Фиксированный курс с учетом заданных параметров	18	Боливия, Венгрия, Венесуэла., Вьетнам, Гондурас, Греция, Дания, Израиль, Исландия, Кипр, Коста-Рика, Ливия, Никарагуа, Польша, Тунис, Турция, Уругвай, Шри-Ланка
Регулируемое плавание	27	Азербайджан, Алжир, Беларусь, Бурунди, Гватемала, Доминиканская Республика, Камбоджа, Кения, Киргизия, Лаос, Мавритания, Малави, Нигерия, Норвегия, Парагвай, Румыния, Сингапур, Словакия, Словения, Суринам, Таджикистан, Узбекистан, Украина, Хорватия, Чехия, Эфиопия, Ямайка

Режим валютного курса	Число стран	Страны и владения
Свободное плавание	50	Австралия, Албания, Ангола, Армения, Афганистан, Бразилия, Великобритания, Гаити, Гайана, Гамбия, Гана, Гвинея, Грузия, Демократическая Республика Конго, Замбия, Индия, Индонезия, Йемен, Казахстан, Канада, Колумбия, Либерия, Маврикий, Мадагаскар, Мексика, Мозамбик, Молдавия, Монголия, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Республика Корея, Россия, Руанда, Сан-Томе и Принсипи, Сомали, Судан, США, Сьерра-Леоне, Таиланд, Танзания, Уганда, Филиппины, Чили, Швейцария, Швеция, Эквадор, Эритрея, ЮАР, Япония
	185	

Источник: IMF, International Financial Statistics. July 2000. P. 2-3.

формирование курса либо путем проведения время от времени валютной интервенции, как это имеет место в России и в большинстве других стран, либо через изменение процентной ставки, как это имеет место в США и ЕС. К этому режиму очень близко примыкает режим **регулируемого плавания**, когда центральный банк также проводит валютные интервенции, но они проводятся регулярно.

Следовательно, можно считать, что в 1999 г. режима плавающего курса придерживались 77 стран, а остальные 108 стран использовали режим фиксированного курса различной степени жесткости. Самой жесткой является фиксация при использовании другой валюты. Например, в Микронезии, на Маршалловых островах все функции денег внутри страны выполняет американский доллар. В Панаме также находится в обращении американский доллар, хотя в паритете с ним 1:1 используется национальная денежная единица бальбоа. Жестко фиксируются паритеты валют внутри интеграционных группировок.

В 1990-е гг. XX в. широкие дискуссии велись относительно преимуществ и недостатков режима **валютного управления**. Суть его состоит в том, что цена национальной денежной единицы жестко фиксируется относительно иностранной твердой валюты, и изменение объема денежной массы в стране может происходить только в результате изменения валютных резервов. Так, если валютные резервы в стране увеличиваются, растет денежная масса, и наоборот, если валютные резервы уменьшаются, центральный банк должен сократить предложение денег. Как показала практика, этот режим оказался эффективным для сдер-

живания инфляционных процессов, но мало пригодным для обеспечения экономического роста.

В случае **фиксации курса** национальной валюты **к какой-то зарубежной валюте** (например, багамского доллара к американскому или непальской рупии к индийской рупии), а также **к корзине валют** основных торговых партнеров или СДР обычно допускаются отклонения от установленного паритета в пределах $\pm 1\%$. При фиксированном курсе с учетом заданных параметров обычно допускаются отклонения от паритета более чем на $\pm 1\%$ и постепенно проводятся незначительные девальвации или ревальвации.

14.2. РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА

После краха Бреттон-Вудской системы валютные кризисы 1990-х гг., поразившие последовательно страны с развивающимися рынками, вновь породили острые дискуссии о роли МВФ. Появилось множество предложений о реорганизации всей международной валютной системы, включающей замену МВФ в этой системе другой структурой. Однако по мере углубления в понимании проблемы большинство экспертов сходятся во мнении, что МВФ должен оставаться главной международной организацией, обеспечивающей поддержание стабильности международной валютной системы, поскольку именно у МВФ накоплен самый богатый опыт в этой области.

Международный валютный фонд был создан по решению Бреттон-Вудской конференции, состоявшейся в 1944 г. Он был наделен тремя основными функциями:

- обеспечивать стабильность обменных курсов валют;
- способствовать устранению дефицита платежных балансов стран-участниц, сохраняя при этом автономию стран в проведении ими макроэкономической политики;
- содействовать развитию международной торговли путем поддержания стабильной системы купли и продажи валют, с тем чтобы платежи в иностранной валюте могли осуществляться между странами беспрепятственно и без задержек.

Обеспечение стабильности обменных курсов по Бреттон-Вудским соглашениям достигалось путем привязки доллара США к золоту (1 долл. = $1/35$ тройской унции золота), а для остальных валют устанавливался паритет относительно доллара (см. гл. 12).

На МВФ возлагалась обязанность, исходя из состояния платежного баланса одобрять или не одобрять девальвацию или ревальвацию национальной денежной единицы в пределах не более 1% в ту или другую сторону. Согласно Уставу МВФ страны-участницы не имели права покупать золото по цене ниже паритета и продавать его по цене выше паритета. Отклонения допускались также в пределах 1%. Это обеспечивало поддержание рыночной цены золота в долларах на уровне официально принятой.

В связи с внесенными на Ямайской конференции (1976 г.) изменениями в Устав МВФ страны могут сами выбирать режим валютного курса, но на них возложена обязанность сотрудничать с Фондом и странами-партнерами в поддержании стабильности валютных курсов. В частности, страны не должны манипулировать курсом своей валюты и не проводить политики «разорять соседа» в целях получения конкурентных преимуществ.

С переходом все большего числа стран к плавающим курсам возрастает роль регулирующей функции МВФ, нацеленной на устранение валютных ограничений. Так, Фонд в соответствии со Статьей VIII своего Устава ведет постоянную работу по устранению множественности валютных курсов и введению свободной конвертируемости валют по счету текущих операций платежного баланса.

Как бы ни старались страны разнообразить валютные режимы, всем им на разных этапах своего развития приходится сталкиваться с дефицитом платежного баланса и обращаться за помощью к МВФ. Устранение дефицита платежного баланса, поддержание стабильности валютных курсов Фонд осуществляет путем предоставления странам-участницам краткосрочных кредитов. Ресурсы для предоставления таких кредитов формируются за счет взносов (квот) стран, вступающих в МВФ. Размер квот устанавливается в зависимости от объема ВВП и внешней торговли соответствующей страны (табл. 14.3). При этом изначально взнос формировался на 25% из золота и на 75% из национальной денежной единицы. После краха Бреттон-Вудской системы 25% в виде золотого взноса заменяются любой твердой валютой. После внесения изменений в Устав МВФ на основе ямайских соглашений была упразднена официальная цена золота в долларах и, более того, на Фонд возлагалась обязанность не допускать установления фиксированной или регулируемой цены на золото.

Квоты используются для различных целей. Во-первых, они образуют денежный фонд, которым МВФ может пользоваться для

кредитования государств-членов, испытывающих финансовые трудности. Во-вторых, квота служит основой определения суммы средств, которую может заимствовать страна, оплатившая свой взнос, или которую страна может получить при периодическом распределении специальных прав заимствования (СДР). Чем

Таблица 14.3

Распределение квот МВФ по отдельным странам (в %) на 31.05.2000 г.

Промышленно развитые страны		62,1
В том числе.		
США	17,7	Италия 3,4
Япония	6,3	Канада 3,0
Германия	6,2	Австралия 1,5
Франция	5,1	Швеция 1,1
Великобритания	5,1	
<i>Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой</i>		37,9
<i>Африка</i>		5,4
В том числе.		
ЮАР	0,9	Кот-д'Ивуар 0,2
Нигерия	0,8	Замбия 0,2
Алжир	0,6	Кения 0,1
<i>Азия</i>		9,6
В том числе:		
Китай	2,2	Таиланд 0,5
Индия	2,0	Сингапур 0,4
Индонезия	1,0	Филиппины 0,4
Пакистан	0,5	
<i>Европа</i>		8,0
В том числе:		
Россия	2,8	Болгария 0,3
Польша	0,7	Казахстан 0,2
Украина	0,7	Хорватия 0,2
Турция	0,5	
<i>Ближний Восток</i>		7,4
В том числе		
Саудовская Аравия	3,3	Египет 0,4
Иран	0,7	Израиль 0,4
Кувейт	0,7	Ирак 0,2

В том числе:

Бразилия	1,4	Колумбия	0,4
Венесуэла	1,3	Чили	0,4
Мексика	1,2	Перу	0,3
Аргентина	1,0		
Всего*			100%

* Общая сумма взносов на эту дату составляла 275,6 млрд долл., взнос России — 7,793 млрд долл.

Источник: IMF, International Financial Statistics. July 2000. P. 4, 10-12.

больше взнос страны, тем больший кредит она может при необходимости получить. В-третьих, квота определяет количество голосов государства-члена. Размер квоты пересматривается каждые пять лет и может быть увеличен или уменьшен в зависимости от потребностей МВФ и экономического состояния страны. Начало формирования ресурсов МВФ за счет взносов было положено в 1946 г., когда 35 государств-членов внесли 7,6 млрд долл. США, в настоящее время накопленные квоты превышают 270 млрд долл.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Распределение СДР

Распределение СДР распространяется только на государства — члены МВФ и производится в соответствии с их квотами в уставном капитале. Участие в нем, однако, не является обязательным: десятки членов Фонда, которые, впрочем, не относятся к числу наиболее влиятельных, отказались от этого шага.

Согласно правилам распределение должно производиться поэтапно — ежегодными траншами на протяжении базовых периодов в пять лет. В виде исключения первый такой период длился только три года (с 1 января 1970 г. по 1 января 1973 г.). В течение этого периода между участниками было распределено 9 млрд СДР. Затем до 1979 г. наступил долгий период затишья, объяснявшийся не только отсутствием консенсуса по данному вопросу внутри МВФ, но и начавшимся мировым экономическим кризисом, который характеризовался помимо прочего высокой инфляцией. Создание дополнительных платежных средств в виде новой эмиссии СДР могло бы лишь усугубить ситуацию. В последующие три года (до 1 января 1981 г.) были распределены еще

три транша по 4 млрд СДР ежегодно, а их получателями стало 141 государство.

В 1996 г. временный комитет Совета управляющих МВФ по международной валютной системе рекомендовал провести специальное распределение 21,4 млрд СДР, чтобы ликвидировать несправедливость в отношении новых членов организации (в том числе России), вступивших в МВФ после 1981 г. К настоящему времени данная рекомендация пока не реализована в связи с разногласиями между странами-членами. Она была заблокирована, с одной стороны, развивающимися государствами, которые настаивают на увязке эмиссии с нуждами внешнего финансирования их экономического развития, а с другой — позицией США, Германии и некоторых других промышленно развитых стран, считающих, что долгосрочной потребности в пополнении резервных активов в настоящее время не существует.

СДР были созданы в условиях функционирования Бреттон-Вудской валютной системы и должны были стать основным резервным активом мировой валютной системы. Поскольку такой трансформации не происходит, система развивается по линии создания множественности резервных активов, в которой господствуют доллар США, евро и японская иена. СДР оказались неконкурентоспособными по сравнению с этими ведущими валютами. Так, в 1999 г. лишь четыре страны практиковали привязку своих валют к единице СДР. В качестве счетной единицы они являются только для МВФ и ряда других международных и региональных организаций. Вне официальной сферы они выступают в этой роли в ограниченных масштабах.

Механизм использования финансовых ресурсов МВФ для урегулирования платежного баланса довольно прост. Предположим, Россия имеет дефицит платежного баланса, но нуждается в импорте товаров из США. Она обращается в МВФ с просьбой предоставить ей кредит в долларах, чтобы оплатить американские товары. Фонд выделяет ей доллары, которые к нему поступили в виде американской квоты. Согласно правилам МВФ каждая страна может получить кредит в размере 125% своей квоты.

При всей простоте механизма это не означает, что так же просто получить у Фонда заемные средства. Прежде чем МВФ выдаст средства из общего резерва, страна должна показать, каким образом она намерена решать проблему платежей, с тем чтобы она была в состоянии оплатить задолженность перед МВФ в течение обычного срока возврата кредитов, составляющего три-пять лет (в отдельных случаях этот срок может быть продлен до де-

сяти лет). Поскольку МВФ несет обязательство перед всеми членами проводить финансово обоснованные операции, он предоставляет кредиты только на условии их эффективного использования странами-членами. Страна-заемщик должна принять обязательства начать проведение серии реформ для устранения причин затруднений с осуществлением платежей и для создания условий для экономического роста.

Направляя просьбу о выделении кредита, потенциальный заемщик представляет МВФ программу реформ, включающую, как правило, понижение курса своей валюты по отношению к другим валютам (если считается, что он завышен), стимулирование экспорта и сокращение государственных расходов. Фонд следит за тем, чтобы изменения в политике были достаточны для преодоления проблемы платежей государства-члена и не нанесли чрезмерного ущерба другим странам. В зависимости от сложности проблемы платежей и испрашиваемой суммы кредита исполнительные директора решают, является ли предложенная программа реальной, эффективной и достаточной и имеются ли у МВФ основания полагать, что средства будут возвращены. Если исполнительные директора считают, что в результате реализации программы проблема будет решена, осуществляется поэтапная выдача кредита (обычно в течение одного-трех лет) в зависимости от результатов в выполнении программы.

Общий объем возможного кредита (125% квоты) делится на пять **частей (траншей)**. Первый транш, равный 25% запрашиваемой суммы, называется золотым, и решение о его предоставлении принимается автоматически. Следующие 25% заемных средств называются первым кредитным траншем, очередные 25% — вторым кредитным траншем и т.д. Получение каждого следующего кредитного транша сопряжено с все возрастающими трудностями. Перед его получением в страну-заемщик направляются эксперты Фонда, которые не только оценивают эффективность использования предыдущего транша, но и дают жесткие рекомендации, какими должны быть кредитно-денежная и налогово-бюджетная политики в этой стране. Именно из-за этих рекомендаций Фонд нередко обвиняют во вмешательстве во внутренние дела стран — получателей его кредитов.

Кредиты МВФ иногда бывают весьма значительными. Например, в 1983 и 1984 гг. МВФ выделил кредиты на общую сумму около 28 млрд долл. странам-членам, испытывавшим трудности в выполнении финансовых обязательств перед другими членами организации. В 1995 г. МВФ предоставил Мексике кредит на

сумму почти в 18 млрд долл. с целью скорейшего преодоления последствий валютного кризиса и России в размере более 6,2 млрд долл. для поддержки проводимых в стране реформ. В 1998 г. было выделено около 35 млрд долл. Индонезии, Южной Корее и Таиланду в виде помощи для преодоления финансового кризиса. По состоянию на конец первого полугодия 2001 г. общая сумма предоставленных кредитов и займов составляла около 65 млрд долл.

Хотя МВФ остается преимущественно контролирующей организацией, занимающейся координацией усилий по поддержанию стабильности международной валютной системы и расширением сотрудничества в разработке экономической политики, финансовая функция является важным направлением в его деятельности. Но необходимо иметь в виду, что, несмотря на то что общая сумма квот превышает 270 млрд долл., используемая сумма для предоставления кредитов существенно меньше. Это связано с тем, что страны-члены выплачивают 75% квот в национальной валюте, а большая часть национальных валют редко пользуется спросом за пределами страны-эмитента. За редким исключением у МВФ заимствуется приблизительно только 20 валют, а большинство потенциальных заемщиков МВФ просят основные конвертируемые валюты: доллар США, евро, японскую иену, фунт стерлингов, швейцарский франк.

Поскольку каждый член имеет право брать кредиты МВФ на сумму, превышающую взнос по квоте, то квоты могут не обеспечивать необходимую наличность для удовлетворения потребностей членов в кредитах в периоды потрясений в мировой экономике. На этот случай МВФ располагает, начиная с 1962 г., кредитной линией, предоставленной рядом правительств и банков во всем мире, составляющей в настоящее время порядка 24 млрд долл. Данная кредитная линия, называемая Генеральными соглашениями о займах, теперь возобновляется каждые пять лет.

В дополнение к этим Генеральным соглашениям МВФ заимствует средства у правительств государств-членов или их органов кредитно-денежного регулирования под конкретные программы, отвечающие интересам его членов. Пользуясь высокой репутацией своей кредитоспособности, МВФ в последнее десятилетие заимствовал средства для предоставления государствам-членам, испытывавшим нужду в больших ресурсах, на более длительный срок и на более выгодных условиях, чем они могли бы получить, действуя самостоятельно.

Наряду с ресурсами, состоящими из квот и заемных средств, МВФ начал использовать с 1970 г. для поддержания равновесия платежных балансов и стабильности валютного рынка еще один источник в виде специальных прав заимствования (СДР). Первый выпуск СДР был осуществлен в январе 1970 г. на сумму 3,5 млрд долл. и распределен между странами-членами пропорционально их квотам. В момент первого выпуска цена СДР была установлена, равной $1/35$ унции золота, т.е. одному доллару. С 1974 г. курс СДР устанавливался на основе корзины из 16 валют, с 1981 г. — на основе 5 валют. С введением евро курс СДР стал устанавливаться на основе корзины из 4 валют (39% — доллар США, 32% — евро, 18% — японская иена, 11% — английский фунт).

В настоящее время СДР являются общепризнанным международным платежным средством, которое используется для устранения пассивного сальдо платежного баланса, пополнения валютных резервов стран-членов, обмена на любую конвертируемую валюту, а также активом, который может быть передан от одного владельца к другому. В этом случае страна — получатель актива должна выплачивать процент, а стране — держателю актива начисляется такой же процент. Уровень процентной ставки в настоящее время близок к коммерческой.

Согласно Ямайским соглашениям СДР должны бы постепенно превращаться в главный резервный актив международной валютной системы. Пока этого не происходит (см. табл. 14.4), потому, что, во-первых, для США трудно отказаться от роли

Таблица 14.4

Международные резервы центральных банков стран — членов МВФ на 30.04. 2000 г.

<i>Виды резервов</i>	<i>Объем (млрд долл.)</i>	<i>Доля в общих резервах (%)</i>
золото	43,2	2,3
СДР	23,9	1,3
Резервная позиция в МВФ	64,5	3,4
Иностранная валюта	1767,0	93,1
Все резервы	1898,6	100,0

Примечание. МВФ оценивает резервы в золоте из расчета 1 тройская унция = 35 СДР, а на 30.04.2000 г. 1 СДР = 1,3192 долл. США.

Источник: IMF, International Financial Statistics. July 2000. P. 4, 26–27, 32, 39.

доллара в качестве международного платежного и резервного средства, а во-вторых, у стран, перешедших к евро, на ближайшую перспективу стоит задача укрепления этой денежной единицы, а не виртуальных СДР*.

14.3. ВАЛЮТНЫЕ КРИЗИСЫ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ

Несмотря на усилия МВФ по мобилизации ресурсов и предоставлению кредитов странам, испытывающим трудности в связи с ростом отрицательного сальдо платежного баланса, в течение 1990-х гг. ряду стран пришлось пережить серьезные валютные кризисы. Первой страной, испытавшей на себе в 1994—1995 гг. все тягости такого кризиса, оказалась Мексика. К 1994 г. основным источником привлекавшихся ресурсов стали портфельные инвестиции из-за рубежа. Курс песо оказался завышенным, а стремление обеспечить привлекательную для иностранных инвесторов высокую валютную доходность по государственным ценным бумагам сдерживало корректировку обменного курса. Завышенный обменный курс приводил к увеличению импорта, снижению конкурентоспособности экспортных отраслей национальной экономики и в конечном счете к резкому росту дефицита по счету текущих операций платежного баланса. Этот дефицит покрывался за счет массированного привлечения краткосрочного иностранного капитала. Поступавший капитал использовался неэффективно, направляясь прежде всего на погашение предыдущих долгов.

В стране происходило замещение внутренних сбережений внешним «горячим» капиталом. Финансовый рынок оказался слишком зависимым от настроений иностранных инвесторов, которые могут очень быстро прийти на рынок и также быстро уйти с него. Более 83% вложений в акционерный капитал и 63% в облигации мексиканских корпораций через Мексиканскую фондовую биржу выпадало на иностранных инвесторов. Но основной оборот на фондовом рынке приходился на государственные ценные бумаги, достигая в разные периоды от 60 до 99% общего объема сделок.

СДР нередко называют «бумажным золотом», «деньгами из ничего», поскольку в осязаемом виде эта единица не существует, ее «эмиссия» осуществляется в виде кредитовых записей на специальных счетах в МВФ.

Для уменьшения спроса на доллары со стороны коммерческих банков Центральный банк проводил операции на открытом рынке, а правительство наращивало предложение государственных ценных бумаг. В основном это были номинированные в долларах **тесобонос**, эмиссия которых в феврале составляла 9,8% общего объема эмиссии государственных ценных бумаг, а в ноябре они представляли уже 56,5% всей эмиссии, из которых более трети находилось в руках нерезидентов. Проблема состояла еще и в том, что тесобонос на сумму более 20 млрд долл. имели срок погашения от августа до декабря 1994 г., что превышало официальные резервы Центрального банка. Валютные спекуляции все более усиливали давление на официальные резервы Центрального банка Мексики, которые с февраля по ноябрь 1994 г. снизились на 40%, составив 17,2 млрд долл.

В этой ситуации 20 декабря были прекращены интервенции на валютном рынке и было принято решение о девальвации песо почти на 40%. В результате в течение только последних двух недель декабря 1994 г. иностранные инвестиции в стране сократились на 33,2%, хотя процентные ставки были повышены до 40%. Инфляция в январе 1995 г. выросла до 45% после среднегодовой 10%-й в 1994 г.

Для выхода из кризисной ситуации правительству пришлось прибегнуть к поиску внешних заимствований, которые были очень быстро найдены. Уже 22 февраля 1995 г. было подписано соглашение с правительством США и МВФ о предоставлении Мексике **стабилизационного кредита** на сумму, превышающую 50 млрд долл., из которых основная часть приходилась на правительство США (20 млрд долл.) и МВФ (17,8 млрд долл.). Одним из условий предоставления этого кредита был выкуп государственных ценных бумаг у иностранных инвесторов. В результате только в первом квартале 1995 г. из стабилизационного кредита 6 млрд долл. было израсходовано на погашение тесобонос, 3 млрд долл. на выплату по другим государственным долговым обязательствам, а также 4 млрд долл. по обязательствам коммерческих банков иностранным инвесторам и 1,5 млрд долл. по обязательствам мексиканских корпораций. Таким образом, благодаря беспрецедентному по масштабам стабилизационному кредиту Мексике удалось избежать катастрофических последствий кризиса, трансформировав значительную часть внутреннего долга в долг внешний, достигший к концу 1995 г. 100,9 млрд долл.

Мексиканский финансовый кризис был серьезным предупреждением для мирового сообщества вообще и для МВФ в част-

ности, о том что в механизме функционирования мирового финансового рынка и важнейшего его сегмента — международно-валютного рынка обнаружилось неполадки. Быстрая мобилизация ресурсов для выхода Мексики из кризиса означала не устранение этих неполадок, а смягчение остроты их последствий. Мексиканский кризис был своего рода сигналом о том, что необходимо уделять больше внимания трансграничным потокам капитала и изменениям на международном валютном рынке. Сигнал этот не был воспринят должным образом, и ситуация стала повторяться вначале в странах Восточной Азии, затем в России, Бразилии, Турции, Аргентине.

Азиатский кризис

В 1980-х и первой половине 1990-х гг. азиатские страны (речь в данном случае идет о Южной Корее, Таиланде, Индонезии, Малайзии), проводившие политику «развитие вовне», добились впечатляющих результатов. Их экономика отличалась высокими темпами роста, низкими темпами инфляции и незначительным дефицитом платежного баланса по счету текущих операций. Денежные единицы стран были жестко привязаны к доллару США и колебались в незначительных пределах. Наблюдался устойчивый приток иностранного капитала в страны.

Однако за внешним благополучием шло накопление серьезных проблем, связанных с ростом внешней задолженности частных компаний и банков. В отличие от Мексики, где внешний краткосрочный долг был в основном государственным, азиатские правительства значительно реже выступали в качестве гаранта заемных средств частного сектора. Сложившаяся практика получения заемных средств на начальном этапе индустриализации в азиатских странах, когда объемы этих средств были не столь значительными, продолжала сохраняться в последующие годы, когда объемы существенно возросли, а средства стали доступны не только в банковской системе, но и на фондовом рынке. Резко возросла краткосрочная внешняя задолженность. Ее доля в общей внешней задолженности составляла накануне кризиса в Южной Корее 67,9%, в Таиланде — 65,7, в Индонезии — 59,1, в Малайзии — 56,6%. Еще более угрожающе выглядело в это время отношение краткосрочной внешней задолженности к валютным резервам. Это отношение составляло в Южной Корее — 210,6%, в Индонезии — 162,9, в Таиланде — 141,1, в Малайзии — 60,9%.

Первой азиатской страной, почувствовавшей надвигавшийся финансовый кризис, оказался Таиланд. Особенностью этого

кризиса было то, что в азиатских странах опасность возникла не со стороны дефицита по счету текущих операций, а со стороны дефицита по счету движения капитала. Если в первом квартале 1997 г. по счету движения капитала у Таиланда было положительное сальдо в размере 2,4 млрд долл., то во втором квартале по этому счету образовался дефицит в 3,9 млрд долл. После ряда интервенций на валютном рынке 2 июля 1997 г. таиландский бат был переведен в режим плавающего курса, обесценившись к концу года на 50%. В этот период происходил массовый отток иностранного капитала из страны. Так, если в 1996 г. чистый приток частного иностранного капитала в Таиланд составил 15,1 млрд долл., то в 1997 г. чистый отток был равен 10,8 млрд долл.

Снятие валютных ограничений на операции с батом способствовало распространению валютного кризиса на другие страны региона. Индонезия 11 июля 1997 г. расширила валютный коридор, а 14 августа перевела свою рупию в режим плавающего курса. Республика Корея до ноября расширяла границы валютного коридора, а 16 декабря перевела южнокорейский вон в режим плавающего курса. В июле на 4,8% был девальвирован малазийский рингит. Из этих стран также усилился отток капитала. В 1997 г. отток частного иностранного капитала составил в Индонезии 6,7 млрд долл., в Южной Корее — 13,0 млрд, в Малайзии — 14,0 млрд долл. Падение ВВП составило в Южной Корее 6%, в Таиланде — 11, в Индонезии — 13,5%.

По сравнению с мексиканским кризисом азиатский превосходил его по масштабам, скорости распространения и по влиянию на другие страны, в том числе и на Россию, хотя в России достаточно было причин для развития валютного кризиса на собственной основе.

Валютный кризис в России

Влияние азиатского кризиса на Россию состоит лишь в том, что азиатский кризис обострил внимание инвесторов к событиям на развивающихся рынках и в какой-то мере подтолкнул их к уходу с таких рынков. Однако решающую роль в развитии российского валютного кризиса сыграли внутренние факторы. Падение цен на нефть на мировом рынке лишь обострило его.

Накануне кризиса внешне ситуация в России казалась более благополучной, чем это было в Мексике и азиатских странах. Год от года снижалась инфляция, составив в 1996 г. 22%, в 1997 г. 11%, а ориентир на 1998 г. был 5–8%. Предполагалось, что прирост ВВП в 1998 г составит 1,5–2%. В страну пошли иностранные

инвестиции. Но снижение темпов инфляции происходило на фоне огромных неплатежей и высокой степени убыточности предприятий, а среди иностранных инвестиций преобладали спекулятивные, направляемые в основном в государственные краткосрочные обязательства (ГКО) и облигации федерального займа (ОФЗ). Нерезиденты сконцентрировали в своих руках более 30% совокупного портфеля ГКО—ОФЗ. Доходность по ГКО устанавливалась на астрономических уровнях — до 200% годовых. Все это происходило в условиях, когда курс рубля устанавливался в границах узкого валютного коридора, т.е. по существу был фиксированным. Более того, властями делались заявления, что на период 1998—2000 гг. курс рубля будет находиться в пределах 6,2 руб. за 1 долл. с возможными отклонениями, не превышающими 15%.

Курс был явно завышенным, косвенным подтверждением чего явилось отрицательное сальдо по счету текущих операций за **первое** полугодие 1998 г., превысившее 5 млрд долл. Центральный банк изо всех сил стремился удержать курс рубля в рамках валютного коридора, осуществляя интервенции на валютном рынке. За период с ноября 1997 г. по август 1998 г. на поддержание рубля было потрачено около 17 млрд долл. золотовалютных резервов.

Политика высоких процентных ставок и привлечение займов из-за рубежа для поддержания курса рубля объективно оказалась нацеленной на поддержание потребления и неподъемных для страны размеров импорта за счет подавления собственного производства и экспорта. Закономерным итогом такой политики стал августовский валютный кризис, разразившийся после того, как первый транш в размере 4,3 млрд долл., полученный от МВФ для пополнения официальных резервов Банка России, был израсходован на поддержание рубля менее чем за месяц. В течение нескольких дней после 17 августа рубль подешевел относительно доллара более чем на 60%, цены, повышавшиеся менее чем на 1% в месяц накануне кризиса, за два месяца после кризиса выросли почти на 50%.

14.4. УРОКИ КРИЗИСОВ И БУДУЩЕЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

Если на мексиканский кризис реакция мирового сообщества была традиционной и традиционными были пути преодоления кризиса (мобилизация международных ресурсов), то азиатский,

а затем и российский кризисы впервые заставили задуматься об адекватности рекомендаций и действий МВФ, о соответствии его роли и его возможностей современному уровню глобализирующихся финансовых потоков.

Валютные кризисы показали, что, во-первых, они были «неожиданными». В преддверии кризисов Мексика, азиатские страны, Россия имели репутацию благополучных в финансовом отношении стран. Первоклассные банки предоставляли им кредиты, крупные корпорации осуществляли инвестиции, а в случае с Россией даже МВФ принял решение предоставить кредит в размере более 20 млрд долл. и успел выдать первый транш буквально накануне дефолта. Во-вторых, возникают вопросы относительно качества рекомендаций МВФ по режиму валютного курса, кредитно-денежной и налогово-бюджетной политике. Рекомендации, которые выдавались и были полезными в течение почти полувека слаборазвитым странам, оказались мало пригодными для стран с развивающимися рынками. В-третьих, в распоряжении МВФ оказалось недостаточно инструментов и возможностей для осуществления контролирующей и регулирующей функции на международном валютном рынке. Одной из главных причин перехода к плавающим курсам было устранение препятствия для трансграничных потоков капитала, но мало кто ожидал, что эти потоки будут формироваться в основном за счет неконтролируемого ни правительствами, ни международными организациями спекулятивного капитала. Основным стимулом для формирования этих потоков являются постоянные изменения курсов наиболее часто котируемых валют.

Валютные кризисы в странах с развивающимися рынками и издержки мирового сообщества по их преодолению (50 млрд долл. было выделено Мексике в 1995 г., 42 млрд долл. — Бразилии в 1999 г.) возродили вновь дискуссии о необходимости совершенствования международной валютной системы. В основном они сводились к возможности возврата к **золотому стандарту**, создания **всемирного центрального банка**, выделения **целевых зон**, усиления контроля за потоками капитала и улучшения координации макроэкономической политики между странами.

Золотой стандарт

Преимущества золотого стандарта обычно увязывают со стабильностью внутренних цен, поскольку предложение денег внутри страны определяется размером золотых резервов этой страны, а на мировом уровне — размером мировых резервов. Поскольку пред-

ложение денег не может опережать прирост золотых резервов, условия для раскручивания инфляционной спирали сводятся к минимуму. В долгосрочном периоде платежный баланс будет уравниваться автоматически.

Эта идея исходит из приоритета внешнего равновесия, а поддержанию внутреннего равновесия отводится второстепенная роль. Но если, например, у страны образуется дефицит платежного баланса, за этим последует отток золотых резервов, следовательно, денежная масса должна быть сжата, что создает угрозу роста безработицы и снижения выпуска. Страна с положительным сальдо платежного баланса будет находиться под угрозой инфляции.

Всемирный центральный банк

Речь идет о создании нового международного института, в котором страны-участницы должны депонировать часть своих официальных резервов. Располагая активами в сотни миллиардов долларов, этот новый банк должен управлять предложением денежной массы в мире. В случае необходимости увеличить денежную массу банк будет покупать ценные бумаги правительств, а если необходимо уменьшить — продавать их. Если у страны образовался дефицит платежного баланса, она может получить у банка кредит. Как крайний случай идеи создания всемирного центрального банка предлагается эмиссия им всемирных денег, подобно евро на региональном уровне. Таким образом будет устранена главная причина колебаний валютных курсов — различия в денежной политике разных стран.

Реализация идеи создания всемирного банка в настоящее время мало реалистична. Страны не готовы сегодня пожертвовать своим суверенитетом до такой степени, чтобы потерять один из основных рычагов воздействия на экономическое развитие.

Целевые зоны

Идея целевых зон состоит в том, что ведущие страны мира договариваются об установлении взаимоприемлемого для каждой из них реального эффективного обменного курса. За основу принимается некий целевой курс, который мог бы обеспечить поддержание внутреннего и внешнего равновесия в краткосрочном периоде. Он не фиксируется, но колебаться может в согласованных пределах в ту или другую сторону. В этой модели задача состоит не в том, чтобы добиваться поддержания внешне-

го равновесия, а в том, чтобы обеспечить устойчивость реального эффективного обменного курса в рамках установленных отклонений от его целевого значения. Если, например, начинается отклонение от целевого значения в сторону реального обесценения валюты, это означает, что в стране инфляция выше, чем у ее торговых партнеров. Следовательно, необходимо обратить внимание на корректность проводимой кредитно-денежной политики. Основная трудность при работе с целевыми зонами состоит в правильном выборе **целевого реального эффективного обменного курса**, что сделать значительно труднее, чем определить ожидаемый номинальный курс.

Контроль за потоками капитала

Валютные кризисы, особенно азиатский, показали, что динамика и направление потоков капитала не всегда связаны с фундаментальными факторами (темпы экономического роста, темпы инфляции, уровень процентных ставок), под воздействием которых формируется валютный курс в долгосрочном периоде. Внеэкономические факторы (слухи, политические заявления, отголоски событий в других странах) оказывали столь сильное влияние на поведение инвесторов, что «перелет» текущих валютных курсов достигал масштабов, под влиянием которых деформировались ожидания в долгосрочном периоде. Это еще более интенсифицировало потоки краткосрочных капиталов и еще менее стабильными делало валютные курсы.

Для уменьшения воздействия внеэкономических факторов на потоки капитала и изменчивость валютных курсов предлагаются различные способы контроля этих потоков. Один из способов предложил Дж. Тобин. Суть его состоит в том, что устанавливается определенный, например 0,5% стоимости сделки, налог («налог Тобина») на все краткосрочные операции с валютой. Следовательно, торговля валютой становится более дорогой, и это уменьшит желание участников валютного рынка заниматься спекулятивными операциями с краткосрочным капиталом, сократит его потоки и изменчивость валютных курсов. Хотя отдельные случаи применения такого налога имели место (Бразилия), в международном масштабе он не получил распространения. Это объясняется тем, что трудно определить, что должно облагаться налогом. Если облагать налогом прямые сделки, то налога можно избежать, преобразовав их в производные финансовые инструменты, а налогообложение производных представляет огромные

сложности. Нет ясности в вопросе распределения ресурсов, поступивших в виде налога.

Еще одним способом контроля потоков краткосрочного капитала может быть двойственный валютный курс: один применяется при обмене валюты, необходимой для оплаты операций по импорту и при поступлении долгосрочных инвестиций, другой, более низкий, — при движении краткосрочного спекулятивного капитала. Например, при импорте товаров из США импортер платит 30 руб. за 1 долл., а если доллары используются для спекулятивных операций на валютном рынке, курс устанавливается из расчета 35 руб. за 1 долл.

Многие политики и эксперты считают, что необходимо повысить роль МВФ в регулировании потоков краткосрочного капитала, в наделении Фонда новыми функциями. Для этого предлагается в рамках Фонда создать специальный комитет по надзору, комиссию по банкротству, страховые резервы, разработать механизм финансовой помощи при непредвиденных обстоятельствах.

Улучшение координации макроэкономической политики между странами

Нестабильность валютных курсов очень часто объясняют отсутствием стабильной внутренней макроэкономической политики и недостаточной ее координацией между странами. Более того, правительства и центральные банки разных стран осуществляют меры, которые влияют на потоки краткосрочного капитала в противоположных направлениях и тем самым создают дополнительные условия для изменчивости валютных курсов.

Если страна проводит последовательную макроэкономическую политику, это не только способствует достижению собственных макроэкономических показателей, но и содействует формированию устойчивых ожиданий относительно курса ее валюты. При последовательной экономической политике появляется меньше слухов, допускается меньше непредсказуемых заявлений политиков, что также способствует формированию устойчивых ожиданий относительно курса ее валюты.

Успех в деле координации макроэкономической политики зависит от взаимодействия прежде всего промышленно развитых стран, чьи валюты пользуются наибольшим спросом на международном валютном рынке. Как показала практика, функцию координации в 1970–1980-х гг. довольно успешно выполняла

группа (77 («Большая семерка») (Англия, Германия, Италия, Канада, США, Франция, Япония) в ходе ежегодных встреч на высшем уровне*. В 1990-х гг. в силу замкнутости этой группы на собственных интересах эффективность ее координирующих усилий оказалась недостаточной, чтобы предотвратить валютные кризисы.

В дальнейшем предполагается усилить роль G8 в воздействии на мировой финансовый рынок путем более активного участия в координирующей деятельности центральных банков этой группы и других стран, чтобы они были более действенными игроками на поле мировой экономики. Нелегко добиться успехов на этом поприще, поскольку наряду с субъективными факторами (боязнь потерять суверенитет, различие в политических оценках ситуации) имеют место мощные объективные факторы, затрудняющие координацию, такие, как несопадение по странам экономических циклов, неподвижные внешние шоки.

Выводы

1. Переход к плавающим курсам после краха Бреттон-Вудской системы означал смещение ответственности за валютные риски от государства к рынку. Было ясно, что в новых условиях степень нестабильности на валютном рынке существенно возрастает. Крупные игроки в виде зарубежных банков, инвестиционных фондов и других небанковских финансовых учреждений устремились на эти рынки, быстро увеличивая их обороты.
2. Система фиксированного курса создает более благоприятные условия для развития международных потоков капитала. Если иностранная фирма осуществляет инвестиции и предполагает вывоз прибыли, при фиксированном курсе у нее больше уверенности в том, что будущая реальная прибыль будет соответствовать расчетной на момент инвестиций.
3. Основным недостатком режима фиксированного курса является большая зависимость от официальных резервов. Страна должна иметь достаточный их запас, чтобы финансировать дефицит платежного баланса.
4. Режим плавающего курса позволяет успешнее решать внутренние проблемы. Поскольку при плавающем курсе рав-

С принятием России в эту группу ее стали именовать G8 («Большая восьмерка»). В обсуждении экономических проблем Россия стала участвовать с 2003 г.

новесие платежного баланса достигается автоматически, остаются задачи достижения полной занятости, что обеспечивается проведением соответствующей фискальной политики, и поддержания стабильности цен, что обеспечивается проведением соответствующей кредитно-денежной политики.

5. Несмотря на то что большинство стран придерживается режима плавающего курса, предполагающего формирование валютного курса под воздействием рыночных сил, необходимо иметь в виду, что даже в этих странах «чистого» плавания нет. Денежные власти оказывают влияние на формирование курса либо путем проведения время от времени валютной интервенции, либо через изменение процентной ставки.
6. Валютные кризисы показали, что рекомендации, которые выдавались и были полезными в течение почти полувека слаборазвитым странам, оказались мало пригодными для стран с развивающимися рынками, в распоряжении МВФ оказалось недостаточно инструментов и возможностей для осуществления контролирующей и регулирующей функции на международном валютном рынке.
7. В качестве основных направлений поддержания стабильности на международном валютном рынке рассматриваются возможности возврата к золотому стандарту, создание всемирного центрального банка, выделение целевых зон, усиление контроля за потоками капитала и улучшения координации макроэкономической политики между странами.
8. Основным условием поддержания стабильности курса национальной валюты является проведение последовательной макроэкономической политики. При проведении такой политики появляется меньше слухов, допускается меньше непредсказуемых заявлений политиков, что способствует формированию устойчивых ожиданий относительно курса ее валюты.
9. Чем теснее экономические связи между странами, тем сильнее влияние изменений в экономике страны-партнера на внутреннюю процентную ставку и курс национальной валюты. Поэтому при принятии правительством решений, направленных на изменение макроэкономических показателей внутри страны, необходимо учитывать объективную реакцию экономики стран-партнеров и последствия этой реакции для внутренней экономики.

10. Для извлечения выгод из преимуществ как фиксированного, так и плавающего валютных курсов создаются оптимальные валютные зоны, когда применяется фиксированный курс внутри зоны, а при взаимоотношениях с партнерами за пределами зоны используется режим плавающего курса.

Основные понятия

- Валютные риски
- Дисциплинированность экономических агентов
- Ожидания участников валютного рынка
- Дестабилизирующая спекуляция
- Стабилизирующая спекуляция
- Оптимальная валютная зона
- Валютное управление
- Свободное плавание
- Регулируемое плавание
- Фиксированный курс относительно одной валюты
- Фиксированный курс относительно корзины валют
- Квота страны в МВФ
- Транш МВФ
- Тесобонос
- Стабилизационный кредит
- Всемирный центральный банк
- Целевые зоны
- Целевой реальный эффективный обменный курс
- «Налог Тобина»

Вопросы для закрепления материала

- 1.]** Почему после краха Бреттон-Вудской системы возросли риски на валютном рынке?
- 2.]** Объясните механизм сдерживания инфляции при фиксированном курсе в случае нарушения равновесия платежного баланса. Почему этот механизм не работает при плавающем курсе?

3. Объясните, при каких условиях возможна дестабилизирующая и стабилизирующая спекуляция.
4. Каким образом сигналы о негативных процессах в экономике страны — торговом партнере могут влиять на национальную экономику при фиксированном и при плавающем курсах?
5. На каких принципах формируется оптимальная валютная зона?
6. Объясните механизм сдерживания инфляции в условиях валютного управления.
7. Назовите основные функции МВФ.
8. Объясните причины, по которым МВФ обвиняют во вмешательстве во внутренние дела стран — получателей кредитов. Согласны ли вы с такими обвинениями?
9. Что препятствует превращению СДР в основной резервный актив международной валютной системы?
10. Объясните причины мексиканского валютного кризиса 1994 г.
11. В чем отличие азиатского кризиса 1997 г. от мексиканского 1994 г.?
12. Назовите внутренние факторы, которые способствовали возникновению валютного кризиса в России в 1998 г.
13. Какие недостатки в функционировании международной валютной системы выявили валютные кризисы в странах с развивающимися рынками?
14. Назовите основные предложения по модернизации международной валютной системы.

Задания

1. Страна имеет дефицит по счету текущих операций. Правительство решило увеличить государственные расходы, чтобы стимулировать выпуск, и ввело жесткое регулирование потоков капитала, что по существу означало установление запретительных мер.

Какой, по вашему мнению, режим валютного курса (плавающий или фиксированный) окажется более эффективным для

достижения поставленных правительством целей? Используя кривые $IS-LM-BP$, покажите эту ситуацию на графике.

2. В Аргентине в 1990-х гг. использовался режим валютного управления при соотношении 1 песо = 1 долл. США. В течение 1998 г. денежная масса выросла с 300 млрд до 304,5 млрд песо. На начало года валютные резервы страны составляли 10 млрд долл.

Определите, выросли или уменьшились и на сколько валютные резервы страны в 1998 г.

3. Сумма накопленных квот МВФ составляет 270 млрд долл. Квота России — 2,8%. Определите:

а) какой максимальный кредит может быть предоставлен России;

б) каковы при этом могут быть размеры первого транша.

Глоссарий

Абсолютное преимущество в издержках производства. Если страна А может при одних и тех же затратах ресурсов произвести больше товара, чем страна Б (т.е. с меньшими издержками на единицу продукции), то страна А обладает абсолютным преимуществом в издержках производства перед страной Б.

Абсорбционная способность. Возможный объем иностранной государственной и частной финансовой помощи, которую страна может производительно использовать.

Автаркия. Закрытая экономика, стремящаяся к полному самообеспечению.

Агентство международного развития США. Правительственная организация по оказанию помощи иностранным государствам, прежде всего странам третьего мира в развитии в соответствии с внешнеэкономическим курсом США. Агентство дает стипендии на обучение, кредиты с льготными ставками и техническую помощь. Однако значительная часть средств расходуется на военную поддержку дружественных США государств.

Баланс текущих операций. Разница между экспортом товаров и услуг (плюс приток неоплаченных государственных и частных средств из-за рубежа) и импортом товаров и услуг (плюс неоплаченный отток средств за рубеж). Баланс включает также выплаты процентов на вложенный капитал за рубежом.

Баланс торговли товарами. Разница между экспортом и импортом товаров.

Бартерные сделки. Непосредственный обмен товаров на товары в обществах со слабо развитыми денежными отношениями.

Бегство капитала. Перевод капиталов за рубеж финансовыми учреждениями, фирмами и гражданами с целью получения там большего дохода.

Буферные запасы. Запасы сырьевых и продовольственных товаров, создаваемые странами и международными организациями для смягчения колебаний цен на эти товары.

Валовые внутренние инвестиции. Общие затраты на увеличение капитала в частном и государственном секторах экономики страны. Включают и изменение нетто-запасов. См. также *Инвестиции*.

Валовые внутренние сбережения. Часть валовых внутренних инвестиций, источником которых является продукция страны.

Валовый внутренний продукт — ВВП. Объем конечной продукции (товаров и услуг), произведенной на территории страны как резидентами, так и нерезидентами.

Валовый национальный продукт — ВВП. Общий объем конечных товаров и услуг, произведенных резидентами. Включает валовый внутренний продукт плюс доходы резидентов от зарубежных операций и минус доходы, заработанные в стране иностранными гражданами.

Валютное замещение. Использование иностранной валюты (например, доллара США) как средства обращения вместо местной валюты или параллельно с ней.

Валютный контроль. Политика правительства по ограничению операций с иностранной валютой и контроль вывоза местной валюты. Достигается посредством контроля за объемами иностранной валюты, которую могут приобретать или хранить резиденты.

Взаимозависимость. Взаимосвязь между экономическими и внешнеэкономическими переменными. В сфере международных отношений — ситуация, когда благополучие какой-либо страны в той или иной степени зависит от действий и политики другой (и наоборот).

Внешний долг. Общая сумма государственного и частного долга Отечества Загранице.

Выгоды от торговли. Увеличение объемов производства и потребления в результате развития производственной специализации и условий торговли с другими экономическими субъектами — людьми, регионами, странами.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле — ГАТТ. Международная организация, созданная в 1947 г. с целью разработки путей и методов снижения тарифов в мировой торговле товарами и услугами. С 1995 г. переименована во Всемирную торговую организацию (**ВТО**).

Глобализация. Современный этап интернационализации хозяйственной деятельности, связанный с развитием информационной революции.

Государственная помощь развитию — ГПР. Чистый приток ресурсов в развивающиеся страны для стимулирования экономического развития и улучшения условий жизни населения, предоставляемых на льготных условиях в форме кредитов и даров государствами — членами Комитета помощи развитию Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Государственное потребление. Все расходы на приобретение государственными структурами товаров и услуг, в том числе на оборону и обеспечение безопасности страны.

Государственный сектор. Часть экономики страны, контролируемая и управляемая государством. Государство является собственником всех ресурсов этого сектора хозяйства и направляет деятельность на решение сформулированных им целей.

Девальвация. Понижение официального обменного курса валюты страны по отношению к валютам других стран административными методами (решением Центрального банка). Применяется, как правило, в условиях фиксированного курса.

Демонстрационный эффект. Влияние образа жизни за рубежом на людей в данной стране. Проявляется главным образом в сферах культуры, поведения, мотиваций, включая манеру потребления, моду, отношение к образованию, отдыху и свободному времени.

Денежная масса, предложение денег в обращении. Наличная масса денег в обращении, плюс депозиты до востребования в коммерческих банках и иногда срочные вклады в сберегательных банках.

Дефицитное финансирование. Превышение запланированных правительством расходов над собранными налогами. Этот де-

фицит обычно погашается за счет привлечения заемных средств.

Дефлятор ВВП. Рассчитывается ежегодно или в заданных временных интервалах делением стоимости ВВП в текущих рыночных ценах на его стоимость в постоянных рыночных ценах. Оба показателя измеряются в национальной валюте.

Доминирование. Определяющая роль развитых стран в решении таких важных международных экономических проблем, как цены на сельскохозяйственную продукцию и сырье на мировых рынках.

Доход на душу населения. Размер валового национального продукта в расчете на одного жителя страны. Показатель часто используется для характеристики уровня жизни и развития страны.

Евродоллары. Долларовые депозиты европейских банков в банках США и вклады в долларах в европейских банках, которые использовались в качестве резерва при проведении кредитных операций в долларах.

Зависимость от экспорта. Ситуация, когда главным источником финансирования развития являются доходы от экспорта. Многим развивающимся странам приходится экспортировать продукцию первичного сектора для приобретения дефицитной иностранной валюты.

Завышенный обменный курс. Установление официального обменного курса местной валюты выше ее реальной или теневой цены. Завышенный курс местной валюты удешевляет импорт, но удорожает экспорт.

Закрывающаяся экономика. Изолированная от мировой торговой и экономической системы экономика. См. также *Автаркия*.

Замещение импорта. Целенаправленная политика замещения импорта основных потребительских товаров, таких, как текстиль, обувь и бытовая техника, собственным производством. Вызывает необходимость введения защитных тарифов и квот для выживания отечественных предприятий.

Зона свободной торговли. Форма экономической интеграции, при которой вводится режим свободной торговли между участ-

никами объединения, но страна самостоятельно устанавливает тарифные ставки в торговле с третьими странами.

Инвестиции. Часть национального дохода или расходов страны, направляемая на производство инвестиционных товаров в рассматриваемом периоде. Валовые инвестиции — все расходы на новые товары производственного назначения, чистые инвестиции — часть товаров производственного назначения сверх количества, необходимого для возмещения требующих замены изношенных фондов.

Инновации. Использование изобретений для создания новых процессов и методов в производстве, выпуска новых продуктов. К ним относят и новые социальные и институциональные методы организации и управления экономической деятельностью, отвечающие современным требованиям.

Инфляция. Феномен роста цен, измеряется посредством индексов розничных и оптовых цен. Различают инфляцию издержек, инфляцию спроса и структурную инфляцию.

Капиталоемкие технологии. Производственные процессы с более высокой долей капитала в издержках по сравнению с другими факторами производства (трудом и землей).

Квотирование. Количественное ограничение импорта какого-либо товара, разрешенного к импорту, например числа ввозимых в страну автомобилей в пределах одного года.

Коммерческий банк. Финансовое учреждение, оказывающее широкий набор услуг клиентам, включая прием депозитов и выдачу ссуд под коммерческие операции.

Компенсационная помощь. Финансовая помощь государства отраслям и занятым в них работникам, пострадавшим в результате импорта дешевых иностранных товаров. Такая помощь помогает таким отраслям и работникам адаптироваться к новой ситуации в переходный период.

Кондишнэлити. Требования МВФ к стране-заемщику провести реформы в налоговой, финансовой и внешнеторговой сферах как условие получения кредита для преодоления дефицита платежного баланса.

Конечная продукция. Товары, предназначенные для конечного потребления. Если такой товар используется в производстве

других изделий, он попадает в категорию промежуточной продукции.

Конференция ООН по торговле и развитию — ЮНКТАД. Организация ООН, главной задачей которой является содействие развитию международной торговли, других форм экономических отношений. Особое внимание уделяет проблемам торговли и платежных балансов развивающихся стран.

Кривая предложения. Кривая с положительным наклоном на графике, отражающая увеличение предложения по мере роста цены.

Кривая производственных возможностей. Кривая на графике, показывающая альтернативные возможности производства двух товаров или товарных групп (например, продовольствия и промышленных изделий) при эффективном использовании всех имеющихся производственных факторов. Кривая устанавливает границу между достижимыми и недостижимыми объемами производства при данных ресурсах и уровне технологии.

Кривая спроса. Графическое изображение количества товара или ресурса, на который будет предъявлен платежеспособный спрос в зависимости от меняющейся цены в рассматриваемом временном отрезке при неизменности уровня всех других цен и доходов. Сложение кривых спроса всех потребителей дает кривую спроса, показывающую объемы товаров, которые могут быть реализованы на данном рынке при различных уровнях цен.

Либерализация торговли. Устранение препятствий в международной торговле, таких, как квоты, номинальный и эффективный уровень защиты и валютный контроль.

Макроэкономическая нестабильность. Ситуация в стране, когда высокие темпы инфляции сопровождаются растущим бюджетным дефицитом и дефицитом торгового баланса, быстрым ростом денежной массы.

Международная ассоциация развития — МАР. Международная организация, созданная в 1960 г. для поддержки операций Всемирного банка по содействию экономическому развитию стран

третьего мира, особенно наименее развитых. Предоставляет кредиты под низкие процентные ставки.

Международная финансовая корпорация — МФК. Создана в 1956 г. для поддержки операций Всемирного банка. Предоставляет кредиты частным предпринимательским структурам развивающихся стран, прежде всего в промышленности.

Международные валютные резервы. Золото, свободно конвертируемые валюты, специальные права заимствования и валютная позиция в МВФ, используемые денежными властями страны для расчетов с другими странами и организациями и для регулирования валютного курса и денежного рынка.

Международный банк реконструкции и развития — МБРР (Всемирный банк). Созданный по решению Бреттон-Вудской конференции Международный финансовый институт со штаб-квартирой в Вашингтоне. Одна из главных задач — кредитование проектов развития в странах третьего мира, особенно наименее развитых. Предоставляет под определенный процент кредиты и техническую помощь. Оперирует заемными средствами.

Международный валютный фонд — МВФ. Самостоятельная международная финансовая организация, решение о создании которой было принято на конференции в Бреттон-Вудсе в 1944 г. Его задача — поддержание в устойчивом состоянии международного валютного рынка путем контроля за колебаниями обменных курсов валют и оказания помощи странам, имеющим проблемы с устранением дефицита платежного баланса.

Мобильность факторов производства. Беспрепятственное перемещение факторов производства между пользователями и территориями.

Неорганизованный денежный рынок. Неофициальная, часто ростовщическая, кредитная система, сохраняющаяся в большинстве развивающихся стран (особенно в сельской местности). Мелкие фермеры и фирмы, не имеющие достаточного залогового обеспечения, вынуждены обращаться к ростовщикам, взимающим грабительские проценты.

Непогашенные долги. Сумма государственного и гарантированного государством внешнего долга за вычетом оплаченной части основного долга и процентов.

Нетарифные торговые барьеры. Ограничения свободы торговли иными, не тарифными, методами, например посредством введения квот, санитарных стандартов на импортные мясомолочные продукты.

Обменный курс. Цена одной валюты, выраженная в другой валюте.

Обслуживание долга. Сумма процентов и основной части государственного внешнего долга, подлежащая оплате за определенный период.

Общий внешний тариф. Тариф, устанавливаемый членами таможенного союза, общего рынка или экономического объединения на импорт из других стран.

Общий рынок. Форма экономической интеграции. В рамках общего рынка ведется свободная торговля, действуют единый тариф и валюта, осуществляются беспрепятственные передвижения рабочей силы и капиталов. Пример подобной интеграции — Европейский союз (ЕС).

Организация стран — экспортеров нефти — ОПЕК. Объединяет 13 крупнейших стран — экспортеров нефти третьего мира, которые образовали картель или олигополию для защиты своих национальных интересов. Членами ОПЕК являются Нигерия, Алжир, Ливия, Габон, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, Иран, Ирак, Венесуэла, Эквадор и Индонезия.

Организация экономического сотрудничества и развития — ОЭСР. Организация 26 ведущих промышленно развитых стран. Ее членами являются страны Западной Европы, Северной Америки и некоторые другие. Главные цели — содействие экономическому росту стран-участниц путем развития сотрудничества и исследований тенденций развития отдельных стран и мировой экономики.

Организованный денежный рынок. Официальная банковская система, в которой ссудо-заемные операции осуществляются имеющими лицензии финансовыми учреждениями.

Открытая экономика. Экономика с ориентацией на внешнюю торговлю и развитие финансовых и технических контактов с зарубежными странами, а также связей в области образования и культуры.

Официальный обменный курс. Курс продажи и покупки местной валюты центральным банком.

Парижский клуб. Группа индустриальных стран — кредиторов развивающихся государств. Задача Клуба — реструктуризация двусторонней государственной задолженности стран, обремененных тяжелыми долгами.

Паритет покупательной способности. Соотношение количества товаров и услуг, которые могут быть приобретены в сравниваемых странах при зафиксированных в них уровнях душевого дохода, в зависимости от различных цен на однотипные товары и услуги.

Плавающий валютный курс. Курс национальной валюты неограниченно повышается или понижается в зависимости от соотношения спроса и предложения.

Платежный баланс. Статистическая сводка, системно суммирующая экономические сделки страны с остальным миром за определенный период.

Производственный потенциал. Суммарные производственные мощности страны. Максимальный объем производства товаров и услуг, который может быть достигнут на имеющихся мощностях при данном уровне технологий.

Процент. Цена, уплачиваемая за пользование заемными средствами.

Прямые зарубежные инвестиции. Инвестиции частных компаний, обеспечивающие им контроль над производством в других странах.

Равновесная цена. Цена, при которой количество предлагаемых товаров совпадает со спросом на них.

Реальный доход. Количество товаров и услуг, которое семья или фирма может реально приобрести. Или же денежный доход, скорректированный на индекс цен.

Риск. Невозможность точно предсказать судьбу какого-либо предприятия, но вероятность совпадения результатов с ожидаемыми может быть определена.

Ростовщик. Лицо, ссужающее деньги с взиманием более высоких по сравнению с рыночными процентных ставок.

Рыночная экономика. Основанная на свободном частном предпринимательстве экономика, где господствуют суверенитет потребителя, свободная система ценообразования, закон спроса и предложения.

Рыночные цены. Цены, свободно формирующиеся под воздействием спроса и предложения в рыночной экономике.

Рыночный механизм. Система, в которой цены товаров и услуг беспрепятственно повышаются или понижаются под воздействием изменений спроса и предложения.

Рыночный обменный курс. Курс, складывающийся исключительно под воздействием спроса и предложения национальной валюты на международных рынках.

Сальдо заемных операций. Чистый приток или отток иностранной валюты, вызванный заимствованиями за рубежом; равен разнице между чистым притоком капитала (валовой приток за вычетом амортизации по прежним долгам) и выплатами процентов с аккумулированной суммы долга.

Сбалансированная торговля. Ситуация, когда за определенный период экспорт и импорт страны равны по стоимости.

Сбережения. Часть располагаемого дохода, не расходуемая на потребление домашними хозяйствами, и не распределенная фирмами прибыль.

Свободная торговля. Возможность беспрепятственно экспортировать и импортировать товары без ограничений в виде тарифов, квот и т.п. Свободную торговлю часто считают локомотивом роста, так как она побуждает страны к специализации в отраслях, в которых они обладают сравнительными преимуществами, что, в свою очередь, способствует росту эффективности и объемов производства товаров и услуг.

Свободно конвертируемая «твердая» валюта. Валюты ведущих индустриальных стран, такие, как доллар США, евро, японская иена, которые свободно обмениваются на другие «мягкие» валюты.

Связанная помощь. Иностранная помощь на двусторонней основе в форме кредитов или даров, предоставление которых обусловлено необходимостью приобретать товары и услуги в стране-доноре.

Совокупный спрос. Величина реальной покупательной способности общества. Обычно имеется в виду платежеспособный спрос или совокупные расходы, которые включают личное потребление C , частные и государственные инвестиции I , государственные расходы G , а также чистый экспорт $X-M$.

Соотношение «обслуживание долга — экспорт». Сумма выплат процентов и основной части долга за год по отношению к объему экспорта страны.

Специальные права заимствования — СДР. Форма международных финансовых активов (иногда называемых «бумажное золото»), созданная Международным валютным фондом (МВФ) в 1970 г. как дополнительное к золоту и доллару средство регулирования платежных балансов.

Сравнительное преимущество в издержках производства. Преимущество в относительных ценах на одинаковые товары.

Стимулирование экспорта. Усилия государства по увеличению экспорта посредством применения различных стимулов для обеспечения большего притока иностранной валюты и улучшения счета текущих операций платежного баланса.

Страна-должник. Страна с пассивным сальдо платежного баланса.

Страна-кредитор. Страна с положительным сальдо платежного баланса.

Счет движения капитала. Раздел платежного баланса, отражающий приток частных иностранных инвестиций, государственных даров и займов в страну и их отток из нее за определенный период (обычно за год).

Счет текущих операций. Раздел платежного баланса, отражающий операции по экспорту и импорту товаров и услуг, доходы на зарубежные инвестиции и односторонние переводы.

Таможенный союз. Форма экономической интеграции, в рамках которой две или более страны вводят режим свободной торговли внутри союза и общий внешний тариф в отношениях с третьими странами.

Тариф. Фиксированный в процентном отношении к цене импортируемого товара налог. Взимается при пересечении границы страны-импортера.

Теория международной торговли, основанная на обеспеченности страны факторами производства. Неоклассическая модель свободной торговли, в соответствии с которой страна специализируется на производстве товаров, используя свои благоприятные производственные факторы (землю, труд, капитал и т.п.). Избыток продукции обменивается на товары, для производства которых собственные условия менее благоприятны. Основой торговли служат разница относительных цен факторов производства и, соответственно, структура внутренних цен вследствие различий в предложении факторов производства.

Теория увеличения производства посредством международной торговли. Теория, согласно которой открытие международных рынков развивающимся странам позволяет им задействовать недоиспользуемые ресурсы земли и рабочей силы и увеличить производство первичной продукции, с тем чтобы сбывать ее излишки на внешних рынках. Поскольку масштабы производства ограничены внутренним рынком, выход на внешние рынки позволяет изменить положение и увеличить объемы выпуска.

Товарный экспорт и импорт. Изменения прав собственности на товары при пересечении таможенных границ в процессе международной торговли.

Торговая политика. Политика по защите отечественной промышленности от иностранной конкуренции, стимулированию и диверсификации экспорта, созданию в стране рабочих мест, а также другие меры, способствующие ее развитию.

Торговообразующий эффект. Согласно теории в таможенном союзе происходит географическое перераспределение производства за счет его перемещения из стран с более высокими издержками в страны, где издержки в аналогичном производстве ниже.

Торговоотвлекающий эффект. Ситуация, когда после образования таможенного союза происходит перемещение производства из страны за пределами союза, где издержки были ниже и откуда импортировались товары, в страну — участницу союза, где издержки больше.

Торговые модели «Север–Юг». Модели торговли и развития, подчеркивающие неравноправный характер экономического взаимодействия между Севером (более развитые страны) и Югом

(развивающиеся страны) и пытающиеся дать теоретическое обоснование причин, почему Юг выигрывает от международной торговли меньше, чем Север.

Торговые оптимисты. Теоретики, выступающие в защиту свободной торговли, открытой экономики и ориентированной вовне политики развития.

Торговые пессимисты. Теоретики, утверждающие, что без таможенной защиты и количественных ограничений во внешней торговле экспортно-ориентированная открытая экономика развивающихся стран окажется неэффективной.

Транснациональная (международная) корпорация — ТНК. Международная, или транснациональная, корпорация со штаб-квартирой в одной стране и большим количеством филиалов как в развитых, так и в развивающихся странах.

Трансфертные цены. Практика транснациональных корпораций, когда внутрикорпоративные продажи и покупки оформляются таким образом, что основная часть прибылей проводится через филиалы в странах с низким уровнем налогообложения («налоговых оазисах»), а документы предприятий в странах с высокими налоговыми ставками фиксируют отсутствие прибылей или их минимальную величину.

«Утечка умов». Миграционные потоки людей с высшим образованием и специалистов из развивающихся стран в развитые.

Уругвайский раунд. Серия переговоров ГАТТ, начавшаяся в 1986 г. в Уругвае и завершившаяся к 1994 г., с целью стимулирования свободной международной торговли.

Условия торговли. Соотношение средних цен экспорта и импорта. Если оно увеличивается, то условия торговли улучшаются и, наоборот, ухудшаются, когда импортные цены растут быстрее экспортных.

Фиксированный валютный курс. Установление обменного курса валюты страны ее Центральным банком без участия рыночного механизма.

Финансовая либерализация. Устранение различных форм вмешательства государства в функционирование финансовых рынков.

Финансовый посредник. Частная или государственная структура, занятая передачей заемных средств от их собственников к заемщикам. К числу таких структур относятся коммерческие банки, сберегательные банки, банки развития и финансовые компании.

«Черный» валютный рынок. Нелегальная продажа местной валюты по курсу, значительно ниже официального, что характерно для стран с фиксированным курсом.

Экономическая интеграция. Объединение национальных экономик и координация экономической политики двух или более стран данного региона.

Экономическая политика. Заявления правительства, политической партии, концерна и других субъектов хозяйственной деятельности о своих целях и методах их достижения (инструментах политики). Например, целями экономической политики правительства могут быть сохранение полной занятости, достижение высоких темпов экономического роста, сокращение неравенства в доходах и уровнях развития регионов, поддержание стабильных цен. Инструменты экономической политики включают бюджетную, кредитно-денежную политику и законодательный контроль за ценами и заработной платой, рентой и т.п.

Экспорт. Стоимость всех проданных за рубеж товаров и услуг.

Эластичность предложения по цене. Реакция объема предложения товара в ответ на изменение цены.

Эластичность спроса по цене. Реакция спроса на изменение цены товара. Измеряется отношением изменения спроса (в процентах) к изменению цены (также в процентах).

Эффект масштаба. Степень возрастания объемов производства по сравнению с увеличением задействованных факторов производства.

Приложение

Рекомендуемые источники для написания рефератов, курсовых и выпускных квалификационных работ по курсу «Международная экономика»

Законодательные и нормативные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Таможенный кодекс Российской Федерации.
3. Федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».
4. Федеральный закон «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами».
5. Федеральный закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле».
6. Закон РФ «О таможенном тарифе Российской Федерации».
7. Таможенный тариф Российской Федерации за разные годы.
8. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Порядка определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию Российской Федерации».
9. Постановление ВС РФ № 4521-1 от 19.02.1993 г. «О выпуске государственных краткосрочных бескупонных облигаций».
10. Постановление Правительства РФ № 458 от 15.05.1995 г. «Генеральные условия выпуска и обращения ОФЗ—ПК».
11. Постановление Правительства РФ № 519 от 28.06.1996 г. «Генеральные условия выпуска и обращения ОФЗ—ПД».
12. Инструкция ЦБ РФ № 7 от 18.06.1999 г. «О порядке обязательной продажи предприятиями, объединениями и организациями части валютной выручки через уполномоченные

банки и проведении операций на внутреннем валютном рынке Российской Федерации»

13. Инструкция ЦБ РФ № 41 от 11.04.2000 г. «Об установлении лимитов открытой валютной позиций и контроля за их соблюдением уполномоченными банками Российской Федерации».
14. Письмо ЦБ РФ № 398-Т от 30.12.1998 г. «О введении единой европейской валюты евро»
15. Приказ ЦБ РФ № ОД-644 от 31.12.1998 г. «О порядке установления Центральным банком официального курса евро к рублю».
16. Положение ЦБ РФ № 77-П от 31.12.1999 г. «О порядке и условиях проведения торгов по иностранной валюте за российские рубли на единой торговой сессии межбанковских валютных бирж».

Монографии, сборники и специальные издания

17. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. — М.: Юристъ, 1999.
18. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. — М.: МГУ им. М.В. Ломоносова; Дело и сервис, 1999.
19. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. — М.: Международные отношения, 1998.
20. Артемов Н.М. Финансово-правовое регулирование внешней торговли. — М.: МЦУПЛ, 1999.
21. Арутюнян Г.В. Правовое регулирование таможенных платежей: Учеб. пособие. — М.: Юриспруденция, 2000.
22. Балабанов И.Т. Валютный рынок и валютные операции в России. — М.: Финансы и статистика, 1994.
23. Бандурин В.В., Зубов Д.Л. Инвестиционная деятельность в России в условиях развития корпоративных форм управления. — М.: Наука и экономика, 1998.
24. Буклемишев О.В. Рынок еврооблигаций. — М.: Дело, 1999.
25. Вавилов А. Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления. — М.: Городециздат, 2001.

26. Валютный рынок и валютное регулирование / Под ред. И.Н. Платоновой. - М.: БЕК, 1996.
27. Вее Г.В. История мировой экономики: 1945—1990. — М.: Наука, 1994.
28. Внешняя торговля и предпринимательство России на рубеже XXI века/Центр внешнеэкономических исследований РАН. - М.: Наука, 2000.
29. Внешняя торговля России на рубеже веков/Под ред. С.И. Долгова. — М.: Экономика, 2000.
30. Ворота в глобальную экономику / Пер. с англ; Под ред. В.М. Сергеева. - М.: ФАЗИС, 2001.
31. Габричидзе Б.Н. Российское таможенное право: Учебник. — М.: Норма, 1998.
32. Гаврилова Т. Международная экономика: Учеб. пособие. — М., 1999.
33. Галанжин Е., Кутовой В. Таможенные режимы: практические аспекты таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности. — М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999.
34. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. — М.: ТЕИС, 2002.
35. Глобализация экономики, региональная интеграция, влияние этих процессов на положение трудящихся государств — участников СНГ: Труды международной научно-практической конференции / Под ред. Н.Д. Подшибякиной. — М.: Профиздат, 2002.
36. Головачев Д.Л. Государственный долг: Теория, российская и мировая практика. — М.: ЧеРо, 1998.
37. Грибанич В.М. Роль иностранного капитала в развитии экономики России: Учеб. пособие. — М., 2000.
38. Давыдов О.Д. Внешняя торговля: время перемен. — М.: Марко-Медиа, 1996.
39. Данильцев А.В. Международная торговля: Инструменты регулирования. — М.: Деловая литература, 1999.
40. Даниэль Дж., Ли Р. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. — М.: Перспектива, 1994.

41. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? — М.: Экономика, 1998.
42. Дюмулен И. Всемирная торговая организация. — М.: ТПП РФ, 1997.
43. Дюмулен И. Современное таможенно-тарифное регулирование: зарубежная практика. — М.: ВАВТ, 1998.
44. Евро — дитя Манделла? Теория оптимальных валютных зон/ Пер. с англ. — М.: Дело, 2002.
45. Ершов М.В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире: кризисный опыт 90-х. — М.: Экономика, 2000.
46. Жуков Е.Ф. Деньги, кредит, банкир. — М.: ЮНИТИ, 2001.
47. Иванов Ю.В. Слияния, поглощение и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. — М.: Альпина Паблишер, 2001.
48. Киреев А. Международная экономика. Ч. 1, 2. — М.: Международные отношения, 1997, 2000.
49. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: Теория и политика/ Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ, 1997.
50. Ларичев В.Д., Гильмутдинова Н.С. Таможенные преступления. — М.: Экзамен, 2001.
51. Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. — М.: Финансы и статистика, 1997.
52. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей / Пер. с англ. — М.: Прогресс Универс, 1992.
53. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник. — М., 1998.
54. Мартин Г.-П., Шуманн Х. Западная глобализация: Атака на процветание и демократию/ Пер. с нем. — М.: Альпина, 2001.
55. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения/Под ред. Л.Н. Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 2000.
56. Менвилл Дж.Х. Международная экономика. — М., 1996.
57. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран/Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. — М.: Флинта, 2000.
58. Мировая экономика: тенденции 90-х гг./Под ред. И.С. Королева. — М.: Наука, 1999.

59. Михайлов О. Основы мировой конкурентоспособности. — М.: Познавательная книга плюс, 1999.
60. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. — М.: Аспект Пресс, 1999.
61. Мовсесян А.Г., Огневцев С.Б. Мировая экономика: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 2001.
62. Монтес М.Ф., Попов В.В. «Азиатский вирус» или «голландская болезнь»? Теория и история валютных кризисов в России и других странах. — М.: Дело, 1999.
63. Мэффри Дж. Международный технический анализ: Торговые стратегии для мировых рынков акций, облигаций, товаров и валюты. — М.: Диаграмма, 1999.
64. На пороге XXI века. Доклад о мировом развитии 1999/2000 года. — М.: Весь Мир, Всемирный банк, 2000.
65. Наговицин А.Г. Валютная политика. — М.: Экзамен, 2000.
66. Налоговое регулирование ввоза/вывоза товаров. — М.: Фирма «Благовест-В», Центр экономики и маркетинга, 2001.
67. Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже XX—XXI веков. — М., 1995.
68. Общая теория денег и кредита: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. — М.: ЮНИТИ, 1998.
69. Орешкин В.А. Внешнеэкономический комплекс России. Проблемы и перспективы развития. — М.: РТА ГТК РФ, 1999.
70. Основы внешнеэкономических связей / Под ред. И.П. Фаминского. — М.: Международные отношения, 1990.
71. Осьмова М.Н. Место иностранных инвестиций в формировании рыночной экономики России: Переходные процессы и экономическая теория. — М., 1998.
72. Отраслевой анализ присоединения России к ВТО/Российский национальный комитет Международной торговой палаты. — М., 2001.
73. Пембро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. — М.: Прогресс, 1994.
74. Пискулов Ю.Д. Теория и практика валютного дилинга. 4-е изд. — М.: Финансист, 2002.
75. Пищик В.Я. Евро и доллар США. — М.: Консалтбанкир, 2002.

76. Покровская **В.В.** Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. — М.: **Юристъ**, 2000.
77. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. — М., 1993.
78. Потемкин А. П. Элитная экономика. — М.: ИНФРА-М, 2001.
79. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности/Под ред. А.С. Комарова. — М.: ДеКа, 2001.
80. Проблемы адаптации внешнеэкономических связей России к условиям открытой экономики / Под ред. М. Осьмовой. — М., 1997.
81. Проблемы развития внешнеэкономических связей России на современном этапе/Центр внешнеэкономических исследований РАН. - М.: ЭПИКОН, 2002.
82. Путь Т., Линдерт П. Международная экономика: Учебник / Пер. с англ. — М.: Дело и Сервис, 2003.
83. Россия 2015: оптимистический сценарий/Институт экономики РАН. - М., 1999.
84. Россия на пути в ВТО: отраслевой анализ/ИМЭМО РАН. — М., 2001.
85. Рубинская Э.Т. Управление ВЭД. - М.: КОНТУР, 1998.
86. Рубцов **Б.Б.** Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития. — М.: ФА, 2000.
87. Сальваторе Д. Международная экономика/Пер. с англ. — М.: Риа «ПК», 1998.
88. Саркисянц А.Г. Система международных долгов. — М.: ДеКа, 1999.
89. Семенов К.А. Международные экономические отношения. — М.: Гардарика, 2000.
90. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные отношения на современном этапе: Учеб. пособие. — М.: Новый Юрист, 1998.
91. Содружество независимых государств в 1999 г.: Статистический ежегодник. — М.: Межгосударственный статистический комитет СНГ, 2000.
92. Сорос Дж. Алхимия финансов. — М.: ИНФРА-М, 1998.
93. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. — М.: ИНФРА-М, 1999.

94. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1999.
95. Сурен Лизелотт. Валютные операции: Основы теории и практики/ Пер. с нем. — М.: Дело, 1998.
96. США: государство и рынок. — М.: Наука, 1999.
97. Таможня. Все пошлины, налоги, сборы и платежи: Справочник/Под ред. В.В. Карпова. — М.: Экономика и финансы, 2001.
98. Устинов И.Н. Внешнеэкономические связи России: статистико-аналитический справочник. — М.: Международные отношения, 2001.
99. Фомичев В.И. Международная торговля. — М.: ИНФРА-М, 1998.
100. Фондовые рынки США и России. Становление и регулирование / Под ред. И.В. Галкина, А.В. Комова, Ю.С. Сизова, Ю.С. Чижова. — М.: Экономика, 1998.
101. Фридман М. Если бы деньги заговорили.../ Пер. с англ. — М.: Дело, 1998.
102. Харрис Дж. Менвилл. Международные финансы/ Пер. с англ. — М.: Филинь, 1996.
103. Черемин СЕ. Россия в условиях глобализации мировой экономики. — М.: Буквица, 2001.
104. Черковец О.В. Экономика и внешнеэкономические связи России в условиях глобализации. — М.: МАКС Пресс, 2003.
105. Шемятенков В.Г. Евро: две стороны одной монеты. — М.: Экономика, 1998.
106. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века: Почему не интегрируются страны СНГ. — М.: НП «III тысячелетие», 2002.
107. Шреплер Х.А. Международные экономические организации 2000: Справочник. — М.: Международные отношения, 2001.
108. Экономико-правовые вопросы государственного регулирования и организации внешней торговли Российской Федерации/Под ред. В.И. Дворцова. — М.: Экономика, 2001.
109. Энтов Р., Радыгин А., Мау В. и др. Развитие российского финансового рынка и новые инструменты привлечения ин-

вестиций. — М.: РАН — АНХ при Правительстве РФ — ИЭПП, 1998.

- ПО. Энциклопедия рынка: Практическое пособие / Под ред. Б. Дякина. Ч. 1-6. - М.: РОСБИ, 1995-1999.
111. Этот изменчивый обменный курс: Пер. с англ. — М.: Дело, 2001.
112. Appleyard D., Field S. International Economy. McGraw-Hill, 2000.
113. Allen L. The Global Financial System 1750-2000. Reaktion Books, London, 2001.
114. Bairach P. Economics and World History: Myths and Paradoxes. Chicago, 1993.
115. Balance of Payments Manual/International Monetary Fund. Washington, 1993.
116. Batavia B., Lash N.A., Malliaris A.G. Asymmetries in Financial Globalization. Toronto: APF Press, 2002.
117. Beamish P.W., Morrison A., Rosenzweig Ph.M. International Management. Chicago: IRVIN, 1997.
118. Bello W., Bullard N., Malhotra K. Global Finance: New Thinking on Regulating Speculative Capital Markets. London—New York: Zed Books, 2000.
119. Binhammer H.H., Sephton P.S. Money, Banking and the Canadian Financial System. Toronto: ITP Nelson, 1998.
120. Copeland L.S. Exchange Rates and International Finance. London: Prentice Hall, 2000.
121. Cooper R. The Postmodern State and the New World Order. London: The Foreign Policy Centre, 2000.
122. Davydov O. Inside out. The Radical Transformation of Russian Foreign Trade, 1992-1997. New York: Fordham University Press, 1998.
123. DeRosa D.F. In Defense of Free Capital Markets. Princeton: Bloomberg Press, 2001.
124. Dunn R.M.Jr, Mutti J.H. International Economics. London—New York: Routledge, 2000.

125. Eatwell J., Taylor L. *Global Finance at Risk. The Case for International Regulation.* New York, 2000.
126. Edwards M. *NGO Rights and Responsibilities: a New Deal for Global Governance.* London: The Foreign Policy Centre, 2000.
127. Eiteman D., Stonehill A., Voffett M. *Multinational Business Finance.* Reading, Mass.: Addison–Wesley, 1995.
128. *Emerging market of Russia. Sourcebook for Investment and Trade/* Ed. by V. Kvint. Arthur Andersen LLP, 1998.
129. *Europe's global currency. Implication for business leaders and economic policymakers.* Rome: The Philip Morris Institute for Public Policy Research, 1996.
130. Evans D.S. *Paying with Plastic: the Digital Revolution in Buying and Borrowing.* Massachusetts Institute of Technology, 1999.
- J 31. Fielding D. *The Macroeconomics of Monetary Union: an Analysis of the CFA Franc Zone.* London-New York: Routledge, 2002.
132. *Financial markets and institutions in the Era of euro.* Reuters, 1998.
133. *Global Economic Prospects and Developing Countries 2001.* Washington: D.C., World Bank, 2000.
134. Griffin R.W., Pustay M.W. *International Business.* Reading Mass.: Addison-Wesley, 1995.
135. Gup B. *International Banking Crises.* Westport: Quorum Books, 1999.
136. Gupta S.D. *The Political Economy of Globalization.* Norwell, Mass.: Kluver Academic Publishers, 1997.
137. Helliner G. *Trade, Trade Policy and Industrialization Reconsidered.* UNU/WIDER, 1995.
138. Hinkle L.E., Montiel P.J. *Exchange Rate Misalignment.* Oxford University Press, 1999.
139. *International Capital Market. Development, prospects and policy issues/IMF.* Washington, 1995.
140. James H. *The End of Globalization: lesns from the great Depression.* Harvard College, 2001.
141. Kenen P.B. *The International Economy.* Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

142. Lane J.E., Ersson S. Government and the Economy: a global perspective. London: Continuum, 2002.
143. Natenberg S. Option Volatility and Pricing. McGraw-Hill, 1994.
144. Negroponte N. Being Digital. New York: Knopf, 1995.
145. OECD. The Future of the Global Economy: Towards a Long Boom. Paris, 1999.
146. OECD. The World in 2020. Towards a New Global Age. Paris, 1997.
147. Rubinstein G.E. Dolarizacion: Argentina en la Aldea Global. Buenos Aires: Nuevohacer, 1999.
148. Sing A. Savings. Investment and the Corporation in East Asian Miracle/UN. Geneve, 1996.
149. Singer H. W. Growth, Development and Trade: Selected Issues of Hans W. Singer. Northhampton, Mass., 1998.
150. Stern C.W., Stalk G.Jr. Perspectives on Strategy from the Boston Consulting Group. New York: John Wiley&Sons, 1997.
151. Taylor W. The Logic of Global Business. New York, 1997.
152. Winstone D. Financial Derivatives. Hedging with futures, forwards, options and swapps. International Thompson Business Press, 1997.
153. Woods N. The Political Economy of Globalization. New York: St. Martin's Press, 2000.
154. Young P., Theys T. Capital Market Revolution — The Future of Markets in an Online World. Harlow, 1999.

Материалы на сайтах Интернета

155. www.eeg.ru
156. www.dcenter.ru
157. dit.perm.ru
158. www.interfax.ru. 31.07.1999.
159. www.interfax.ru. 15.12.1999.
160. www.interfaxira.ru 28.12.1999.
161. www.interfax.ru. 01.01.2000.
162. www.interfax.ru. 04.01.2000.
163. www.nm.ru. 27.12.1999.

164. www.vremyamn.ru
165. www.hist.msu.ru
166. www.cbr.ru
167. www.rbc.ru 12.04.2000.
168. www.prime-tass.ru. 22.10.99.
169. www.prime-tass.ru. 05.01.2000.
170. www.chat.ru/kazaks/timuk.html
171. <http://government.gov.ru/government/ministers/kud0809.html>
172. <http://postfactum.ru/2001/03/28/33279.html>
173. [http://www.eclac.cl/acerca/default-i.asp?file=""Estmiemb-i.htm](http://www.eclac.cl/acerca/default-i.asp?file=)
174. <http://www.escwa.org.lb/escwa/index.html>
175. http://www.fscorp.ru/news/gazprom/news_akm/1603_0105.htm
176. <http://www.gks.ru/scripts/free/lc.exe?XXXX00F.1.1.5.1/050140R>
177. <http://www.iet.ru/trend/05-01/05-01r.htm>
178. <http://www.iet.ru/trend/2000/2000.html>
179. <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/quotas.htm>
180. <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.htm>
181. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2000/eng/pdf/file1.pdf>
182. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/pam/pam45/contents.htm>
183. <http://www.nes.ru/russian/about/MassMedia/Expert-16-Dvorkovich.htm>
184. http://www.newtimes.ru/newtimes/artical.asp?n=2&art_id=517.
185. <http://www.ntv.ru/dosjex.html?lid=4267>
186. <http://www.relcom.ru/koi/Right?id=20010806081210>
187. http://www.unctad.org/wir/pdfs/tnc_top100-50.pdf
188. http://www.uneca.org/about_eca_home.htm
189. <http://www.unece.org/oes/eceintro.htm>
190. <http://www.unescap.org/unis/mandate.htm>
191. <http://www.worldbank.org/html/extdr/about/glance.htm>

**Справочно-информационные, статистические материалы
и источники**

192. Бизнес-аналитик.
193. Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ).
194. Ведомости.
195. Внешнеэкономический бюллетень.
196. Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы.
197. Внешняя торговля.
198. Вопросы статистики.
199. Вопросы экономики.
200. Госкомстат РФ. Россия и страны мира. Статистический сборник.
201. Деньги.
202. Коммерсантъ.
203. Коммерсантъ — Власть.
204. Коммерсантъ — Деньги.
205. МЭиМО.
206. НГ-Политэкономика.
207. Независимая газета.
208. Новости, РИА.
209. Промышленность России. Госкомстат России.
210. Российская газета.
211. Российская Федерация в цифрах. Госкомстат России.
212. Российский статистический ежегодник. Госкомстат России.
213. Рынок ценных бумаг.
214. Социально-экономическое положение Российской Федерации. Госкомстат.
215. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. М., ГТК России, 1995-2001 гг.
216. Таможенные ведомости.

217. Таможня.
218. Финансовая Россия.
219. Финансовые известия.
220. Экономика и жизнь.
221. Эксперт.

222. Bank for International Settlements, Annual Report. Basle.
223. BIS Quarterly Review.
224. Broad Economic Policy Guidelines.
225. European Central Bank. Monthly Bulletin.
226. FIBV Annual Report. Paris.
227. Handbook of International Trade and Development Statistics. UNCTAD.
228. Industrial Development. Global Report. UNIDO.
229. International Trade Statistics. WTO Publications.
230. International Yearbook of Industrial Statistics. UNIDO. Vienna.
231. Japan An International Comparison.
232. Journal of International Law.
233. OECD. Economic Outlook.
234. OECD. Institutional Investors Statistics Yearbook.
235. The Global Competitiveness Report.
236. UNCTAD. World Investment Report.
237. UNESCO. World Education Report. Paris.
238. Union countries — IMF. Washington D.C.
239. UNSTAD World Investment Report, United Nations, Geneva.
240. World Development Indicators. The World Bank.
241. World Development Report.
242. World Economic and Social Survey.
243. World Economic Outlook.
244. World Investment Report. UN.

Ответы на задания

Ответы на задания к главе 1

- 1) В стране A $X = 2,5Y$; в стране B $X = 0,5Y$.
2) а) $15X$; $2,5Y$.
б) $X = 0,625Y$; $0,5Y < X < 2,5Y$.
в) Выигрыш страны A составляет 15 единиц X , выигрыш страны B составляет 2,5 единиц Y .
2. а) Страна X будет специализироваться по винограду, страна Y — по сое.
б) 0 винограда, 3 тыс. т сои.
в) 2,5 единиц сои $>$ 1 единицы винограда $>$ 1 единицы сои.
г) 0 винограда, 2 тыс. т сои для страны X ; 1 тыс. т сои, 0 тыс. т винограда для страны Y .
3. 1) Страна A — в производстве ткани; страна B — в производстве вина.
2) Цена вина = 4,5 с, ткани = 22,5 с.

Ответы на задания к главе 2

1. Страна X является трудоизбыточной, страна Y — капиталозыбыточной. Страна X экспортирует рис, страна Y — автомобили.

Ответы на задания к главе 3

1. а) Изменение цен в малой стране не окажет воздействия на мировую цену, которая останется прежней и на мебель, и на бытовую технику. Производство мебели расширится и привлечет некоторую часть ресурсов из производства техники, выпуск которой сократится;

б) изменение цен в большой открытой экономике повлияет на мировую цену. Рост производства мебели приведет к падению ее мировой цены и росту потребления;

в) поскольку мебель является экспортным товаром, то рост ее производства и падение мировой цены ухудшат условия торговли страны;

г) при росте внутреннего производства бытовой техники, которая конкурирует с импортом, цены на импорт сократятся и условия торговли улучшатся.

Ответы на задания к главе 4

1. а) внутренняя;

б) небольшое количество предприятий означает, что существует внешний эффект масштаба. Если эти предприятия большие, то возможно и наличие внутреннего эффекта;

в) внутренняя;

г) внутренняя;

д) внешняя.

Ответы на задания к главе 6

1. 20%.

2. а) Потери отечественных потребителей составляют 80 млн долл.

Выигрыш отечественных производителей оценивается в 32 млн долл.

б) Благополучие страны ухудшилось на 8 млн долл.

3. б) 31,69 млн т

в) 192 млн долл.

г) 129,225 млн долл.

4. б) 5,4 долл.

в) 18 млн долл.

5. 64 тыс. т.

6. а) Национальные потери Чили от введения импортной пошлины составят 125 млн песо; национальные потери Чили от ДЭО составят 2025 млн песо.
- б) Предпочтительнее введение импортного тарифа.
- в) В обоих случаях потери составят 237,5 млн песо.
7. а) Чистый выигрыш бразильских потребителей составит 5,125 млн доля; потери производителей составят 1,875 млн долл; доходы бюджета от взимания импортной пошлины сократятся на 6 млн долл.
- б) Положительное, так как при действующей ставке ввозной пошлины национальный выигрыш Бразилии больше величины национальных потерь.
8. б) Чистый выигрыш американских производителей составляет 0,63 млрд долл.; потери американских потребителей составляют 1,295 млрд долл.; благосостояние страны ухудшится на 0,245 млрд долл; потери мирового хозяйства оцениваются в 0,245 млрд долл.
9. а) Расходы государства на предоставление субсидии производителям продукта X составят 70 тыс. у.е. Поступления в госбюджет от тарифных сборов на продукт X составят 32 тыс. у.е.
- б) При импортном тарифе потери отечественных потребителей составят 103,5 тыс. у.е. В условиях субсидирования отечественных производителей потребители соответствующего продукта потерь не несут. Следовательно, последним выгоднее субсидия.
- в) Национальные потери в случае субсидирования производителей продукта X меньше, чем при обложении его поставок из-за рубежа импортной пошлиной.
10. б) 60 млн долл.
- в) 3 млн шт.

Ответы на задания к главе 8

1. +5495 тыс. долл.;
2. Кредит — а, д, е; дебет — б, в, г.

3. Кредит — а, в; дебет — а, б, г.
4. Кредит — а; дебет — б, в, г.

Ответы на задания к главе 9

1. 36,2144.
2. 36,1691.
3. 0,013.
4. Потери — 36 тыс. руб.

Ответы на задания к главе 10

1. 35,55.
2. б.
3. В рублевые активы.
4. Потери — 120 долл.

Ответы на задания к главе 11

1. 9,9 и 10,1.
2. а) 505 кг;
б) 101 кг.

Ответы на задания к главе 14

2. Выросли на 150 млн.
3. а) 9,45 млрд долл.
б) 2,36 млрд долл.

Содержание

Введение	
Предмет курса «Международная экономика».....	5

Раздел I

ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

ГЛАВА 1

СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО.....	18
1.1. Меркантилизм.....	18
1.2. Абсолютное преимущество.....	22
1.3. Сравнительное преимущество.....	28
1.4. Теория сравнительного преимущества и современность	39
Выводы.....	42
Основные понятия.....	43
Вопросы для закрепления материала.....	43
Задания.....	44

ГЛАВА 2

ФАКТОРНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО.....	48
2.1. Факторы производства.....	50
2.2. Теорема Хекшера—Олина.....	55
2.3. Выравнивание цен на факторы производства.....	62
2.4. Эмпирическая проверка модели Хекшера—Олина.	
Парадокс Леонтьева.....	67
Выводы.....	72
Основные понятия.....	73
Вопросы для закрепления материала.....	74
Задания.....	75

ГЛАВА 3

СТАНДАРТНАЯ МОДЕЛЬ

МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.....78

- 3.1. Взаимодействие спроса и предложения.....79
- 3.2. Взаимосвязь производства и потребления.....81
- 3.3. Взаимосвязь производства, потребления и торговли.....83
- 3.4. Мировая цена. Условия торговли.....85
- 3.5. Выигрыш от торговли и его распределение.....87
- 3.6. Влияние торговли на распределение доходов.....90
- 3.7. Взаимосвязь внешней торговли и экономического роста...93
 - Выводы.....101
 - Основные понятия.....102
 - Вопросы для закрепления материала.....103
 - Задания.....104

ГЛАВА 4

ВНУТРИОТРАСЛЕВАЯ ТОРГОВЛЯ.....106

- 4.1. Эффект масштаба и международная торговля.....107
- 4.2. Внешняя торговля и монополистическая конкуренция.....113
- 4.3. Демпинг.....114
- 4.4. Внешняя экономия и международная торговля.....121
- 4.5. Межотраслевая и внутриотраслевая виды торговли,
рассматриваемые вместе.....123
 - Выводы.....125
 - Основные понятия.....126
 - Вопросы для закрепления материала.....127
 - Задания.....128

ГЛАВА 5

МЕЖДУНАРОДНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ

ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА.....130

- 5.1. Международная мобильность капитала.....131
 - Межвременная торговля.....137

5.2. Прямые зарубежные инвестиции.....	141
5.3. Международные корпорации.....	145
5.4. Международная миграция рабочей силы.....	149
Выводы.....	154
Основные понятия.....	156
Вопросы для закрепления материала.....	158
Задания.....	159

Раздел II

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

ГЛАВА 6

ИНСТРУМЕНТЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ 165

6.1. Импортная пошлина.....	165
6.2. Другие инструменты регулирования импорта.....	172
6.3. Инструменты регулирования экспорта.....	180
6.4. Согласованные международные действия и инструменты ...	188
Выводы.....	192
Основные понятия.....	193
Вопросы для закрепления материала.....	195
Задания.....	195

ГЛАВА 7

ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП СТРАН..... 202

7.1. Аргументы за свободную торговлю.....	207
7.2. Аргументы в пользу протекционизма.....	210
7.3. Особенности торговой политики развивающихся стран.....	218
7.4. Особенности торговой политики России.....	222
7.5. Многостороннее регулирование внешней торговли.....	226
Выводы.....	231
Основные понятия.....	233
Вопросы для закрепления материала.....	234
Задания.....	235

Раздел III

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

ГЛАВА 8

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС.....	240
8.1. Понятие и принципы составления платежного баланса. . . .	240
8.2. Структура платежного баланса.....	246
8.3. Поддержание устойчивого равновесия платежного баланса.....	255
8.4. Платежный баланс России.....	256
Выводы.....	260
Основные понятия.....	262
Вопросы для закрепления материала.....	262
Задания.....	263

ГЛАВА 9

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК. . .	269
9.1. Характеристика валютного рынка.....	269
9.2. Виды операций на валютном рынке.....	280
9.3. Валютный рынок России.....	288
Выводы.....	291
Основные понятия.....	294
Вопросы для закрепления материала.....	295
Задания.....	296

ГЛАВА 10

ВАЛЮТНЫЙ КУРС.....	298
10.1. Теория платежного баланса.....	299
10.2. Теория паритета процентных ставок.....	303
10.3. Теория паритета покупательной способности.....	316
Выводы.....	324
Основные понятия.....	328
Вопросы для закрепления материала.....	329
Задания.....	331

ГЛАВА 11

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА.....	332
11.1. От золотого стандарта к Бреттон-Вудской системе.....	333
11.2. Эволюция международной валютной системы после краха Бреттон-Вудской системы.....	342
11.3. Европейская валютная система.....	348
11.4. Эволюция курса рубля в России.....	351
Выводы.....	357
Основные понятия.....	359
Вопросы для закрепления материала.....	360
Задания.....	361

Раздел IV

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

ГЛАВА 12

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИ ФИКСИРОВАННОМ КУРСЕ: ПРОБЛЕМА ПОДДЕРЖАНИЯ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО РАВНОВЕСИЯ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИ ФИКСИРОВАННОМ КУРСЕ: ПРОБЛЕМА ПОДДЕРЖАНИЯ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО РАВНОВЕСИЯ.....	364
Выводы.....	385
Основные понятия.....	387
Вопросы для закрепления материала.....	387
Задания.....	388

ГЛАВА 13

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИ ПЛАВАЮЩЕМ КУРСЕ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИ ПЛАВАЮЩЕМ КУРСЕ.....	390
Выводы.....	403
Основные понятия.....	405
Вопросы для закрепления материала.....	405
Задания.....	405

ГЛАВА 14

ВЫБОР ВАЛЮТНОГО РЕЖИМА И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ПО ПОДДЕРЖАНИЮ СТАБИЛЬНОСТИ ВАЛЮТНОГО РЫНКА.....406

14.1. Выбор режима валютного курса.....	407
14.2. Роль Международного валютного фонда.....	415
14.3. Валютные кризисы на развивающихся рынках.....	423
14.4. Уроки кризисов и будущее международной валютной системы.....	427
Выводы.....	432
Основные понятия.....	434
Вопросы для закрепления материала.....	434
Задания.....	435
Глоссарий.....	437

Приложение

Рекомендуемые источники для написания рефератов, курсовых и выпускных квалификационных работ по курсу «Международная экономика».....	451
--	-----

Ответы на задания.....	464
-------------------------------	------------

**Василий Петрович Колесов,
Михаил Васильевич Кулаков**

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебник

*Редактор Л. Г. Соловьева
Корректор М. В. Литвинова
Компьютерная верстка С. М. Майоров
Художественное оформление А. Н. Антонов*

ЛР № 070824 от 21.01.93.

Сдано в набор 22.03.2004. Подписано в печать 20.08.2004
Формат 60x90/16. Бумага офсетная. Гарнитура «Newton».
Печать офсетная. Усл. печ. л. 30,0. Уч.-изд. л. 28,72.
Тираж 5000 экз. Заказ № 4404083.
Цена свободная.

Издательский Дом «ИНФРА-М»
127214, Москва, Дмитровское шоссе, 107.
Тел.: (095) 485-71-77. Факс: (095) 485-53-18.
E-mail: books@infra-m.ru
<http://www.infra-m.ru>

Отпечатано с готовых диапозитивов
на ФГУИПП «Нижполиграф».
603006, Нижний Новгород, ул. Варварская, 32.

ISBN 5-16-002010-1

9!785160 020105