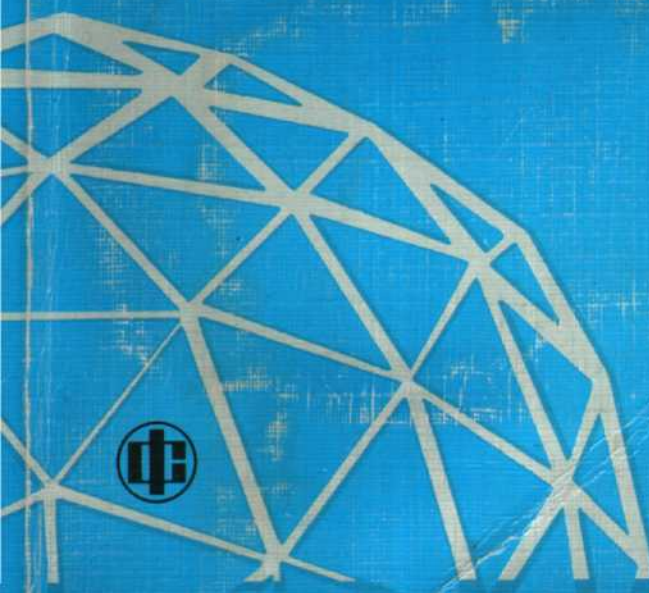


65,58  
Б90

**В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцев**  
**Международные  
экономические  
отношения**



**В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцев**

# **Международные экономические отношения**

**Под редакцией  
профессора Н.Н. Ливенцева**

Издание второе

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



МОСКВА  
«ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА»  
1998

**РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

**кафедра международной торговли  
и внешней торговли РФ ВАВТ;**  
профессор, доктор экономических наук,  
член-корреспондент РАН **Н.П.Шмелев**

**Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н.**

**Б90** Международные экономические отношения: Учеб. пособие/Под ред. Н.Н.Ливенцева. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 160 с.: ил.

ISBN 5-279-01718-3

В книге рассматриваются теория внешней торговли, средства внешнеторгового регулирования, мирохозяйственные связи в отражении платежных балансов, международная валютно-финансовая система (1-е изд. – 1996 г.).

Учебное пособие предназначено для студентов, изучающих международные экономические отношения.

0604000000 – 066  
Б  $\frac{010(01)}{45 - 98}$

ББК 65.428я73+65.268я73

ISBN 5-279-01718-3

© В.Б.Буглай, Н.Н.Ливенцев, 1996  
© В.Б.Буглай, Н.Н.Ливенцев, 1998

## **ВВЕДЕНИЕ**

Первое отечественное издание учебника «Международные экономические отношения» под редакцией профессора Н. Н. Любимова увидело свет в 1957 г. С тех пор содержание последующих изданий (в том числе 1969 и 1985 гг.) и читаемых в высших учебных заведениях лекционных курсов стало в некоторой степени традиционным.

Вместе с тем предлагаемое читателю учебное пособие имеет существенные отличия.

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

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

Иная ситуация складывается в странах, в которых происходит переход от централизованного управления экономикой к рыночному механизму (по терминологии, принятой в системе экономических органов ООН, в «странах с переходной экономикой»). Это определение относится и к России. Разрыв между формирующейся в

бывших социалистических странах весьма несовершенной искаженной системой рыночных отношений и теоретическими постулатами выпускаемых монографий, применимыми в основном к идеальным ситуациям, еще слишком велик.

Авторы данного учебного пособия предприняли попытку связать теорию экономических отношений, складывающихся на микро- и макроуровнях в мировом экономическом пространстве между субъектами национально обособленных, суверенных территорий, с реалиями современной российской экономики. Это относится как к традиционной сфере обмена товарами и услугами («видимая» и «невидимая» внешняя торговля), так и к системе международных расчетов (к платежному балансу и обеспечению его равновесия) и международному валютно-кредитному механизму (в первую очередь к взаимной обратимости различной валют).

Насколько успешной оказалась попытка авторов, будут оценивать читатели. Этот труд адресован не только студентам экономических вузов России и других стран СНГ, но и экономистам, и специалистам, желающим уяснить, в каком направлении развивается экономическая жизнь страны, насколько эффективны «рецепты лечения» экономики, предлагаемые государственными институтами, каковы перспективы участия нашего государства в мировом хозяйстве на краткосрочную и долгосрочную перспективы.

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

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

торговли». Эта сфера требует обновления торгово-политического инструментария, так как таможенные средства регулирования становятся все менее эффективными, уступая место постоянно совершенствующейся системе нетарифных барьеров.

Для лучшего понимания механизма внешнеторгового регулирования, его анализу предпосылается глава I «Теории внешней торговли», в которой кратко рассматриваются теоретические основы современной торговой политики. Такая последовательность изложения представляется оправданной; она способствует обеспечению связующего звена с теоретическим материалом в соответствии с действующим учебным планом, предложенным студентам в ходе предшествующего курса «экономической теории».

Глава II «Средства регулирования внешней торговли. Теория и практика применения» отражает разнообразие средств, которыми пользуются отдельные страны для защиты внутреннего рынка и национальных производителей. Важно подчеркнуть, что национальный арсенал торгово-политических мер используется не только в протекционистских целях. Общая либерализация торговой политики в послевоенный период позволила ведущим странам Запада на основе соблюдения взаимности обязательств ограничить торговые барьеры, создаваемые конкурентами, причем эти страны были вынуждены существенно ослабить собственные защитные механизмы в торговле.

Поскольку эволюция внешнеторгового регулирования в мире в послевоенный период проходила с помощью важнейшего из заключенных в этой области международных соглашений — Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), то ему уделяется должное внимание в главе III «Международное регулирование внешней торговли. Внешнеторговая система России». Деятельность секретариата ГАТТ «сопрягается» с торгово-политической деятельностью России. В дальнейшем Россия, имеющая в ГАТТ статус «наблюдателя», предполагает стать полноправным участником ГАТТ — ВТО (Всемирная торговая организация, решение о создании которой было принято в конце 1994 г. в связи с завершением переговоров Уругвайского раунда). Поэтому сопоставляются особенности современного торгово-политического регулирования в России с теми требованиями, которым оно должно отвечать для того, чтобы Россия стала членом ГАТТ — ВТО.



## I. ТЕОРИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

### 1. МЕРКАНТИЛИЗМ И ИДЕЯ «СВОБОДЫ ТОРГОВЛИ» СМИТА — РИКАРДО

Международные потоки товаров и услуг сопровождаются перемещением в обратном направлении финансовых ресурсов, как бы уравновешивающих их. Одним из важнейших документов, содержащих необходимую информацию о международных экономических позициях конкретной страны и суммирующих любые сделки ее физических и юридических лиц с заграницей, является платежный баланс.

Из главы IV «Платежный баланс как обобщающий показатель мирохозяйственных связей» читатель узнает об особенностях составления платежных балансов, познакомится с их видами и основными статьями, а также с современными теоретическими концепциями, используемыми при составлении и анализе базисных статей платежного баланса.

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

Глава VI «Международная валютно-финансовая система и вопросы регулирования платежного баланса России» содержит краткий анализ этапов формирования современной мировой валютно-финансовой системы, включая послевоенный, связанный с созданием и деятельностью Международного валютного фонда (МВФ). В этой главе впервые в отечественной экономической литературе исследуется с точки зрения определения параметров российского внешнего долга платежный баланс России, публикация которого началась с 1993 г. Завершается глава изложением особенностей взаимоотношений России с МВФ, ресурсы которого рассматриваются в качестве важной составной части ее программы финансовой стабилизации. Осуществление этой программы будет иметь долгосрочные последствия не только для укрепления рубля и введения его полной конвертируемости, но и для обеспечения равноправного участия России в системе международного разделения труда.

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

Потребности в денежном металле, в золоте и серебре, определили направленность теоретических разработок меркантилизма — господствовавшего экономического учения<sup>1</sup>.

Сторонники учения утверждали, что наличие золотых запасов является основой процветания нации. Денежные средства (в форме золота и серебра) позволяют содержать армию, усиливают положение государя как правителя, накопление золота способствует проведению колониальных войн, построению фабрик (мануфактур), созданию новых рабочих мест.

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

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

ют существовать. Торговля при этом рассматривалась как игра с нулевой суммой, когда выигрыш одного участника автоматически означает проигрыш другого и наоборот.

Для получения максимальной выгоды предлагалось усиление государственного вмешательства и контроля за состоянием внешней торговли. Учеными подготавливались рекомендации и в отношении торговой политики, сводившиеся к тому, чтобы стимулировать экспорт и ограничивать импорт, вводя таможенные пошлины на иностранные товары и получая взамен своих товаров золото и серебро.

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

Вводившиеся в одностороннем порядке ограничения импорта осложняли международную торговлю. На захваченные колониальные территории должны были ввозиться товары только из метрополий; другие поставщики «отсекались» жесткими ограничительными барьерами.

Международная торговля разделилась на «зоны», удовлетворяющие интересы метрополий и связанных с ними колониальных стран (Англии, Франции, Испании и т. д.).

Примером меркантилистской политики была политика французского государства эпохи Людовика XIV, российского царя Петра I.

Однако подобные действия противоречили развитию капиталистического производства, ориентированного на активный передел мировых рынков, всестороннее расширение международной торговли; требовались новые концепции.

В конце семнадцатого столетия появилась идея (теория) «свободы торговли» классиков английской политической экономии А. Смита и Д. Рикардо.

Главной в работе А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» была идея о том, что основой богатства нации и народов служит разделение труда. Автор сформулировал следующий вывод: выгоду получают страны, активно участвующие в международном разделении труда.

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

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

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

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

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

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

<sup>1</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Политиздат, 1962. — С. 334.

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

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

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

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

Вмешательство же государства во внешнеторговый обмен допускалось лишь в редких случаях: с целью нейтрализации государственной поддержки экспорта в другой стране; в связи с необходимостью обеспечить безопасность или укрепить обороноспособность страны.

А. Смит, например, оправдывал положение Навигационного акта Великобритании, запретившего использование судов враждебной в то время Голландии для перевозки английских товаров.

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

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

## 2. ДОКТРИНА «СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ»

Д. РИКАРДО.

### ПОНЯТИЕ «УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ»

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

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

Количество труда (в единицах), необходимое для производства:

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

Из примера видно, что Португалия имеет абсолютное преимущество по всем видам товаров; она может произвести дешевле как 1 бочку (баррель) вина, так и 1 шт. сукна. Однако, отмечал Д. Рикардо, для Португалии именно торговля вином является выгодной, поскольку ее преимущество в производстве вина выше, чем аналогичное преимущество в производстве сукна. Различия в сравнительных преимуществах позволяют каждой нации выигрывать при обмене.

Продав 1 бочку вина, обещедшуюся в 80 единиц, за 120 единиц в Англии и купив по соответствующей издержкам цене сукно, португальская фирма может приобрести в Англии 1,2 шт. сукна. Если бы аналогичное количество труда (80 единиц) использовалось для производства сукна в Португалии, оно бы дало  $\frac{8}{9}$  шт. сукна. Другими словами, выигрыш Португалии, принявшей решение произвести вино и, продав его, купить сукно, составит  $\frac{120}{100} - \frac{8}{9} = 1,2 - 0,888 \approx 0,31$  шт. сукна.

От внешней торговли выигрывает и Англия. Специализируясь на производстве сукна, она при его успешной продаже в Португалии сможет приобрести  $1\frac{1}{8}$  бар-



реля вина по сравнению с  $\frac{5}{6}$  барреля, которые она получила бы, если бы затретила первоначальное количество труда, равное 100 единицам, на вино, но не произвела бы сукна на продажу. Выигрыш для Англии составит в данном случае  $\frac{9}{8} - \frac{5}{6} = \frac{7}{24} = 0,29$  барреля вина.

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

Рассмотренные примеры абстрактны. Для того чтобы они были ближе к реальной ситуации, надо соблюсти следующие условия:

1. Труд должен быть мобилен только внутри страны, но не между торгующими странами. В примере, приводимом Д. Рикардо, мы предполагаем, что все рабочие, перешедшие на производство вина в Португалию, будут делать его так же качественно и быстро. Аналогичные требования предъявляются и к английским работникам, специализирующимся на производстве сукна.

2. Не учитывать в расчетах дополнительные расходы на транспорт, уплату таможенных пошлин, другие ограничения, накладываемые на торговлю.

3. Не игнорировать изменения в издержках производства товаров, вызываемые внедрением новой технологии, созданием качественно новых образцов машин, масовостью производства и т. д.

Исследования ученых, продолживших работу Д. Рикардо, касались тех ограничений и условий, при которых данный обмен будет иметь место. В примере с вином и сукном Португалия выгадает от обмена вина только тогда, когда за каждый баррель вина она будет получать больше, чем  $\frac{9}{8}$  шт. сукна. Англия же выиграет только в том случае, если она за каждый баррель вина даст не больше, чем  $\frac{5}{6}$  шт. сукна.

Развивая этот тезис, можно отметить, что в Португалии трудозатраты на 1 баррель вина идентичны затратам на  $\frac{8}{9}$  шт. сукна в Португалии и 0,8 шт. в Англии. В этих пределах и будет осуществляться обмен между странами.

Таким образом, свободная торговля, стимулируя международную специализацию, обеспечивает следующее преимущество: позволяет каждой стране потреблять не меньшее количество товаров, что и до специализации,

минимизируя реальные расходы рабочего времени, необходимые для создания данного объема товаров.

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

В соответствии с доктриной устанавливается, что торговля осуществляется за счет использования преимуществ в отношении условий производства. Однако при этом не определяется, какие конкретные количества товаров будут обмениваться.

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

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

$$\begin{aligned} \text{индекс условий торговли} &= \frac{\text{индекс экспортных цен}}{\text{индекс импортных цен}} \cdot 100 = \\ &= \frac{Э_{и}}{И_{и}} \cdot 100. \end{aligned}$$

Рост величины индекса, например, со 100 до 105 свидетельствует об улучшении условий торговли, т. е. меньшее количество экспорта потребуется для того, чтобы оплатить данное количество импорта. Все страны стремятся улучшить условия торговли, т. е. добиться более благоприятного соотношения цен на импортируемые и экспортируемые товары.



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

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

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

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

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

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

Однако возможности расширения производства сельскохозяйственного и минерального сырья ограничены. Нехватка свободной земли, невозобновляемость природ-

ных ресурсов не позволяют быстро реагировать на возрастание спроса, и в отличие от положения со сбытом готовых изделий производитель сырья назначает высокие цены, не утруждая себя заботами об увеличении производства.

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

Индекс условий торговли дает информацию, характеризующую положение страны в мировой торговле, но он имеет ряд недостатков. Важнейший из них заключается в том, что, свидетельствуя об общем улучшении условий, этот показатель не учитывает количества проданного товара. Другими словами, наряду с улучшением условий торговли может ухудшаться платежный баланс из-за сокращения объема экспортируемых товаров и, наоборот, из-за увеличения объема импортируемых товаров.

### 3. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ХЕКШЕРА — ОЛИНА

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

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

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

Основные положения их теории сводились к следующему:

1) в странах наблюдается тенденция экспортировать товары, для изготовления которых используются имеющиеся в избытке факторы производства и, наоборот,

импортировать товары, для производства которых необходимы относительно редкие факторы<sup>1</sup>;

2) в международной торговле, при соответствующих условиях, прослеживается тенденция к выравниванию «факторных цен»<sup>2</sup>;

3) экспорт товаров может быть заменен перемещением факторов производства.

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

Концепция Хекшера — Олина включает ряд положений, касающихся особенностей функционирования факторов.

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

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

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

<sup>1</sup> Теория факторов производства объясняет производство товаров как результат использования первичных элементов — факторов производства. Классическая экономическая теория выделяет три основных фактора: труд, землю, капитал.

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

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

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

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

Внешняя торговля в соответствии с концепцией Хекшера — Олина осуществляется следующим образом.

Предположим одновременное существование двух стран. Назовем их условно «Индустриальной», специализирующейся на производстве промышленных товаров, и «Аграрией», производящей сельскохозяйственную продукцию.

В «Индустриальной» имеется избыточное количество капитала и относительно незначительное количество рабочей силы; в «Аграрии», наоборот, — относительный избыток земли при нехватке капитала.

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

Вместе с тем в ряде производств — в зерновом хозяйстве, для разведения рогатого скота — требуется значительное количество земельных ресурсов. Именно ими богата «Агрария», поэтому здесь в основном и будут производиться сельскохозяйственные товары.

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

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

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

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

#### **4. ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ И ОГРАНИЧЕННОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ. ПРИСПОСОБЛЕНИЕ ЕЕ К СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ**

Повышение значимости внешней торговли в экономике индустриально развитых государств в конце 40-х — начале 50-х годов потребовало решения ряда экономических и политических вопросов.

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

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

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

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

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

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

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

Среди многочисленных исследований, посвященных практической проверке положений и выводов концепции Хекшера — Олина, следует остановиться на работе американского экономиста В. Леонтьева, попытавшегося определить правильность тезиса о том, что страна, обладающая избыточными дешевыми факторами производ-



ства, экспортирует товары, требующие для своего производства преимущественно эти дешевые факторы.

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

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

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

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

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

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

Таблица 1

Итоги исследования

Необходимые затраты	Экспорт	Конкурирующие импортные товары
Капитал, цены 1947 г., долл. США (С)	2 550 000	3 091 000
Труд, чел.-лет (L)	182	170
Соотношение C/L, долл. США на 1 чел.-год	14 011	18 182

Для производства экспортных товаров стоимостью 1 млн. долл. требовалось около 2,5 млн. долл. капитала, а для аналогичных конкурирующих импортных товаров — 3,09 млн. долл. Что касается затрат труда, то здесь, наоборот, наиболее трудоемкими были экспортные товары — 182 человеко-года по сравнению с 170 че-

ловеко-годами для производства конкурирующего импорта. Другими словами, импорт, был почти на 30% более капиталоемким, а экспорт не более чем на 25% трудоемким.

В послевоенный период США по сравнению с другими странами были лучше обеспечены капиталом. Заработная плата в США намного выше. В соответствии с неоклассической концепцией США отводилась роль страны, экспортирующей капитал и, наоборот, импортирующей трудоемкие товары.

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

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

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

В своих последующих работах В. Леонтьев пытался учесть перечисленные обстоятельства. Результаты оказались противоречивыми в связи с трудностью выяснения, на каком этапе обработки товар оказывается зависящим от наличия трудовых или природных ресурсов. Определение уровня обеспеченности той или иной отрасли промышленности природными или трудовыми ресурсами — процесс субъективный.



Наконец, еще один очень важный момент, который должен быть учтен при попытках объяснить «парадокс Леонтьева», — это квалификация рабочей силы. Кадровый потенциал создается прежде всего за счет «инвестиций» в образование. Достижение высокой квалификации и профподготовка работников требуют длительного времени, являются дорогостоящими, представляют собой самостоятельное направление в производстве.

Принять во внимание такой момент означает возможность сохранения неоклассической концепции путем увеличения числа исследуемых факторов производства, включив в качестве отдельной переменной квалифицированный труд.

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

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

Несмотря на определенную неоднозначность исследований, общие их итоги подтвердили обоснованность расчетов В. Леонтьева и наличие противоречий между реалиями внешнеэкономических связей и положениями неоклассической концепции.

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

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

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

Необходимость введения квалифицированного труда в качестве самостоятельного фактора производства была доказана американским ученым Д. Кисингом. Он утверждает, что характер и направление международной торговли для группы готовых изделий определяются относительным избытком квалифицированного и неквалифицированного труда. За основу для разработки теории были взяты данные переписи населения США 1960 г.; производственные рабочие в исследуемых отраслях промышленности были разделены на семь групп в зависимости от квалификации. Далее Д. Кисинг попытался оценить уровень квалификации, воплощенный во внешнеэкономических товарах, поступающих из промышленно развитых в менее развитые государства.

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

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

Исследования, проведенные в разных странах, выявляют преимущественно высокий уровень «квалификационной насыщенности» в отраслях, ориентированных на экспорт, по сравнению с уровнем в тех отраслях, для

которых типична преимущественно импортная ориентация.

США обладают сравнительными преимуществами в квалификации рабочей силы, наличии некоторых природных ресурсов. Более мощный научный потенциал ведет к положительному салдо в торговле технически сложной продукцией. Квалифицированный труд позволяет иметь преимущества в экспорте капитала, маркетинговых услуг, патентов, лицензий. Избыток сельскохозяйственных угодий дает возможность экспортировать продукты умеренной зоны. Это компенсируется импортом тех товаров, где возможности Америки ограничены: минерального сырья, нефти, тропических культур.

Япония существенно зависит от импорта природных ресурсов и сырья (продукции сельского хозяйства, рыболовства, лесной и обрабатывающей продукции). Оплачивается импорт за счет преимуществ Японии в экспорте трудоемкой продукции, что объясняется сравнительной избыточной обеспеченностью страны квалифицированными научными кадрами.

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

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

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

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

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

Например, наличием факторов «предпринимательская способность» одних компаний и «технология производства» у других можно объяснить взаимное сотрудниче-

ство американской и японской самолетостроительных фирм «Боинг» и «Мицубиси», совместные разработки в области самолетостроения российских и американских фирм и т. д.

## 5. НОВЫЕ И НОВЕЙШИЕ ТЕОРИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

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

Такой подход наиболее четко сформулирован американскими исследователями С. Робокком и К. Симмондсом: «Неспособность традиционной теории торговли объяснить и предсказать растущую важность процесса интернационализации производства частично объясняется неправильной постановкой вопроса. Теория торговли задает вопрос: Почему нации торгуют? Это некорректный вопрос. Бизнесмены торгуют и во все больших количествах перевозят товары между странами, при этом товары не покидают пределов одной фирмы. Вопрос должен быть поставлен так: Почему товары и услуги передаются между нациями?.. При ответе на этот вопрос нам становится ясно, что единица, принимающая решение, — это коммерческое предприятие, а не нация»<sup>1</sup>.

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

Особенности внутрифирменной торговли, выделяющие ее из традиционной внешней торговли, отражаются в качественных характеристиках современного торгового обмена.

<sup>1</sup> Robock S. H. Simmonds K. International Business. How Big is it? — 1973. — № 4. — P. 91.

Внутрифирменная торговля базируется на обмене полуфабрикатами и запасными частями,<sup>3</sup> используемыми при сборке изделия, предназначенного для мирового рынка. Как показывает анализ тенденций развития внешней торговли, именно такой внутриотраслевой обмен набирает наиболее быстрые темпы.

Международные монополии заинтересованы во внешнеторговых поставках прежде всего в страны, наиболее близкие по своим характеристикам к параметрам страны, где находится штаб-квартира монополии. Подобный тип рынка ими хорошо освоен. Внешнеторговая статистика свидетельствует о том, что внешняя торговля быстро расширяется между индустриально развитыми странами, где находятся крупнейшие транснациональные корпорации (ТНК).

Поведение международной монополии при поставке товаров с целью прямого инвестирования или закупок сырья может в отдельных случаях противоречить доктрине сравнительных преимуществ.

Таков, например, случай переноса части относительно капиталоемких производств в другие, менее развитые страны. Для доктрины сравнительных преимуществ перенос оправдан лишь постольку, поскольку в менее развитой стране имеются меньшее количество капитала и более высокая процентная ставка. Однако для международной фирмы, которая может перевести капитал из развитой страны в развивающуюся, больше важны поиск альтернативного источника поставок, гарантированность поступления полуфабрикатов и т. д.

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

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

Выделив фирму или международную компанию в качестве объекта анализа, исследователи попытались ответить на следующий вопрос: в каких случаях фирме удастся выйти на внешний рынок и успешно завоевать

его? Одну из первых попыток дать ответ на этот вопрос предпринял американский ученый С. Линдер.

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

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

Выход на зарубежный рынок будет осуществляться фирмой на базе товара, подготовленного ею для национальных покупателей; структура потребления импортирующей страны должна быть максимально близка к структуре потребления страны, в которой находится головная компания.

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

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

Однако теория С. Линдера была незаконченной, она охватывала только один, притом ограниченный, аспект поставки технологически сложных товаров на внешний рынок. Дальнейшая ее разработка привела к созданию теории «цикла жизни продукта».

Связываемая с именами американских ученых Ч. Киндельбергера, Р. Вернона, Л. Уэлса теория «цикла жизни продукта» отразила реальность 60-х годов, когда разработанные для американского рынка и потребляемые



в США товары стали постепенно распространяться в другие развитые страны.

США от других стран, подчеркивают сторонники теории, отличаются тем, что они имеют многочисленный круг потребителей с высокими уровнями образования, квалификации, доходов. На таких потребителей ориентируются фирмы, изготавливающие новые и новейшие продукты. Новые товары появляются в США не потому, что там наиболее квалифицированные разработчики. Здесь значительно выше спрос на новейшие товары. За границей обеспеченные группы населения «тянутся» за американцами, покупая дорогие импортные товары. В этом случае фирмы США, разработавшие новейшие товары, начинают экспорт за границу — первый этап экспорта.

По мере роста спроса за границей на ввозимый товар на него начинают реагировать местные производители, а следовательно, начинает развиваться национальное производство. Местные фирмы имеют преимущество перед американскими, так как лучше знают свой рынок, у них меньше расходы на рабочую силу.

Это второй этап экспорта из США, характеризующийся замедлением его роста и развитием национального производства в ранее импортировавшей данный товар стране. Национальные производители начинают вытеснять американцев на рынках третьих стран.

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

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

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

Классическим примером прохождения товара через этапы может быть история развития электроники. В течение первых лет после второй мировой войны произво-

дители США доминировали на мировом рынке радиоаппаратуры, действовавшей на базе вакуумных трубок. Япония, используя дешевую рабочую силу, оказалась в состоянии обеспечить производство более дешевых и не уступающих по качеству радиоприемников. В свою очередь США наладили производство транзисторных радиодеталей и сделали следующий «виток» в цикле жизни продукта. Через несколько лет Япония смогла, организовав местное производство транзисторов, догнать США и захватить значительную часть международного рынка. Следующий «виток» был связан с разработкой и производством в США интегральных схем и других форм миниатюризации, типичных для современного радиопроизводства.

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

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

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

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

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

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

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



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

Дополнения отразили реальные тенденции развития японских и западноевропейских монополий, потеснивших американские за последние десять — пятнадцать лет. В ряде случаев производство высококачественных товаров, ориентированных на удовлетворение вкусов элитарных потребителей, продолжало сохраняться в одном месте, не обнаруживая никакой тенденции к перемещению за границу.

Несоответствия на практике дополнялись нерешенностью ряда проблем внешней торговли. Вопрос, который постоянно задавали политические руководители развитых стран, звучал так: «Почему отдельные фирмы ряда стран приобретают конкурентные преимущества в специфических отраслях промышленности, уступая одновременно лидерство в других областях?»

Требовались конкретные рекомендации относительно государственных программ поддержки национального предпринимательства, его выведения на мировой рынок.

Попытку совместить элементы неоклассической теории и теории внешнеторговой деятельности фирм предпринял американский исследователь М. Портер, чтобы ответить на вопрос: «Почему фирмы конкретных стран приобретают конкурентные преимущества в отдельных отраслях?»

В конце 80-х годов ученый провел исследования в десяти крупнейших промышленных странах, на которые приходилась  $\frac{1}{2}$  мирового экспорта. Результаты исследований позволили ему разработать теорию «международной конкурентоспособности наций», показывающую взаимосвязь четырех главных параметров, от которых зависит конкурентоспособность страны на мировых рынках.

По мнению М. Портера, четыремя главными параметрами, определяющими развитие современной внешней торговли, являются: факторные условия; условия спроса, близкие и обслуживающие отрасли; стратегия фирмы и конкуренция.

Дополняя учение неоклассической школы, М. Портер признает значимость первого параметра — факторных условий, численность которых увеличивается путем введения новых.

В отличие от создателей неоклассической теории, он считает, что эти факторы страной не наследуются, а создаются в процессе расширения производства. Например, нехватка такого фактора, как земля, стала основой для разработки в Японии компактных технологических процессов, востребованных впоследствии на мировом рынке. Нехватка пространства заставила японцев создать методику жестко гарантированной поставки товаров в срок. В других странах ситуация аналогична. Швейцарские фирмы, «столкнувшиеся» после второй мировой войны с нехваткой рабочей силы, пошли по пути повышения производительности труда.

Второй параметр — условия спроса — представляет собой требования внутреннего рынка, определяющие развитие фирмы, взаимосвязь с потенциальным развитием мирового рынка.

Нерешенным оказался вопрос о национальных культурных, образовательных и экономических особенностях, способствующих выходу национальных фирм на мировой рынок. Чем объясняются конкурентные преимущества, скажем, какой-либо японской отрасли, а не американской или швейцарской.

Развивая теорию С. Линдера, М. Портер утверждает, что требования внутреннего рынка являются важнейшими для воздействия на деятельность компании. Например, японцы, проживающие в небольших комнатах, ориентировались на потребление дешевых энергосберегающих кондиционеров, которые стала выпускать японская промышленность. Впоследствии такие кондиционеры широко использовались во всем мире, что обеспечивало их экспорт японскими компаниями. Американская система быстрого приготовления пищи получила популярность во всем мире и обеспечила экспорт американской технологии соответствующего типа.

Третий параметр — близкие и обслуживающие отрасли — характеризует наличие эффективного производственного окружения, непосредственно влияющего на деятельность фирмы. Итальянские фирмы, производящие ювелирные изделия, процветают потому, что Италия выступает мировым лидером по производству машин для обработки драгоценных камней и металлов.

Близкие контакты между производителями кожаных изделий и высокий уровень выделки кожи в Италии дают значительные преимущества итальянским обувным предприятиям, лидирующим на мировом рынке.

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

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

Очень важно присутствие конкурентов на внутреннем рынке. М. Портер категорически отрицает потенциальную полезность концентрации производства на одной национальной фирме, защищенной государственной поддержкой. Большинство таких государственных фирм отличается низкой эффективностью, расточительным использованием природных ресурсов, низкой производительностью.

Большинство конкурентоспособных компаний действует одновременно, конкурируя в равных условиях. Итальянские ювелирные фирмы сосредоточены в городах Ареццо и Валенца, компании по производству кухонных ножей и вилок — в Золингене (Германия), Секи (Япония) и т. д.

Острая конкуренция на внутреннем рынке стимулирует выход фирмы за границу, способствуя поиску ею внешних рынков. Внутренняя конкуренция не позволяет национальным фирмам, обвиняя в своих неудачах иностранцев, искать государственную поддержку. Вместе с тем та же конкуренция на внутреннем рынке разрешает активно искать внешний сбыт при условии достаточной конкурентоспособности товара.

Теория М. Портера официально признана, о чем свидетельствует тот факт, что ученый принимал участие в разработке практических рекомендаций по государственной политике повышения конкурентоспособности национальных товаров США, Австралии, Новой Зеландии.

## II. СРЕДСТВА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ

### 1. ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ

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

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

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

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

Представляется важным оценить эффективность таможенного налогообложения, дать общую характеристику таможенных пошлин, а также проанализировать та-

моженные тарифы как реестр налогооблагаемых товарных позиций.

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

1. Пошлина (налог) взимается с товара, пересекающего национальную границу.
2. Вкусы, доходы и привычки потребителей не меняются.
3. Не учитываются технологические нововведения.
4. Не принимаются во внимание тарифы на сырье, используемое для производства товара.
5. Не учитываются транспортные расходы.

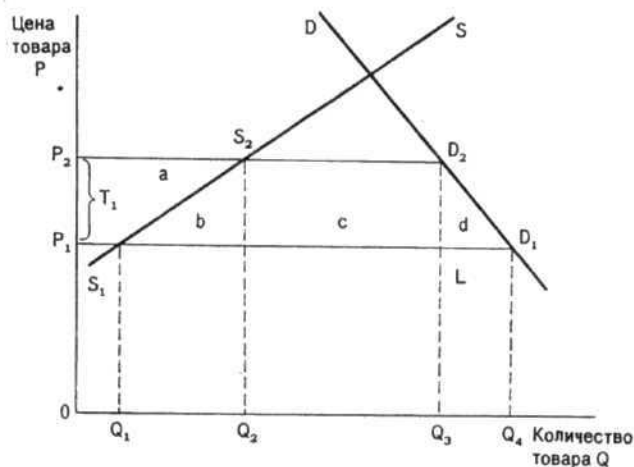


Рис. 1

Построим график (рис. 1), полагая, что иностранный поставщик готов поставлять любые количества товара по данной цене, т. е. полностью удовлетворить потребности данной страны.

На рис. 1 линия  $DD_1$  обозначает изменение величины потребления товара в зависимости от изменения цены; линия  $SS_1$  показывает количество производимых национальной промышленностью товаров, изменяющихся в зависимости от изменения цен.

При цене  $P_1$  из общего количества потребляемого товара  $Q_0Q_4$  на долю местного производителя будет приходиться величина  $Q_0Q_1$ , в то время как на долю иностранного поставщика придется величина  $Q_1Q_4$ .

Введем дополнительный импортный налог  $T_1$ , повышающий цену товара до уровня  $P_2$ . В этом случае общее количество уменьшившегося потребления будет определяться величиной  $Q_3Q_4$ ; в то же время национальные производители увеличат объем производства на величину  $Q_1Q_2$ ; потери для иностранных поставщиков будут равны сумме отрезков  $Q_1Q_2$  и  $Q_3Q_4$ .

Площадь прямоугольника  $P_1P_2D_2L$  будет определять величину потерь или дополнительных расходов, понесенных потребителями в связи с общим увеличением цен продаваемых товаров. Эта сумма включает дополнительные прибыли, полученные национальными производителями (четыреугольник «а»), и потери общества, возникающие в связи с тем, что в производство вовлекаются новые, менее эффективные факторы, использование которых стало возможным благодаря протекционистской политике правительства (треугольник «b»). Треугольник «d» показывает потери, возникающие в связи с уходом с рынка части иностранных производителей, а прямоугольник «с» — величину выигрыша лиц, получающих средства, собранные налогами.

Большинство современных экономистов исходят из того, что материальные преимущества от следования принципу свободной торговли, несомненно, больше, нежели потери национальной экономики. Протекционизм снижает конкурентное давление на национальных производителей и приводит к уменьшению эффективности производства. Кроме того, если он используется в течение десятилетия (например, в Латинской Америке в 1960—1970 гг.), то он блокирует доступ к новым и новейшим технологиям. Это вредно для рынка, характеризуемого как совершенной (наличие множества производителей и потребителей), так и несовершенной (наличие одной или нескольких монополий) конкуренцией. В условиях монопольного производства производитель получает сверхприбыль. При импорте свободная конкуренция сокращает величину сверхприбыли.

В теоретическом плане экономисты классической школы допускают возможность наличия ряда оговорок к идее «свободной торговли». Наиболее распространенной является возможность установления «оптимального» таможенного тарифа. Суть ее сводится к следующему: если страна достаточно велика, то она в состоянии обеспечить снижение цен на импортируемые товары за счет сокращения спроса на них. В этом случае она может ввести таможенный тариф с целью улучшения «ус-

ловий торговли», т. е. заставить иностранных поставщиков снизить цены. Такая ситуация свойственна для ряда сельскохозяйственных товаров, обладающих низким уровнем эластичности потребления, при этом производство и потребление их сконцентрированы в нескольких местах.

Поставщик после введения дополнительного налога (импортной пошлины), опасаясь потерять большой экспортный рынок, может пойти на снижение цены, превышающее величину вводимого налога.

Такое явление называется «парадоксом Мецлера», графически его можно представить на рис. 2.

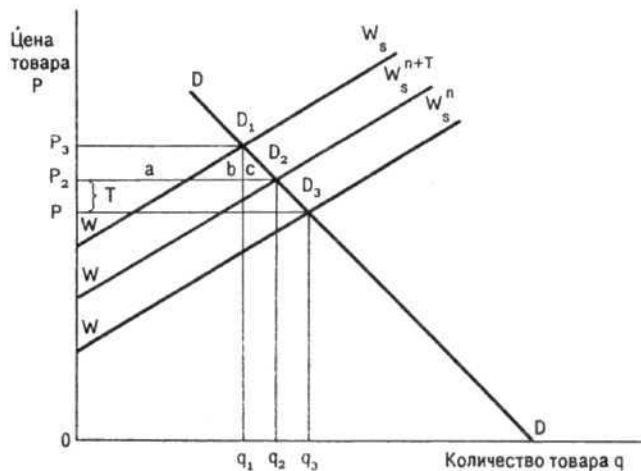


Рис. 2

На графике линия  $W_s$  обозначает динамику предложения товара на мировом рынке до момента введения таможенного тарифа; линия  $W_s^n$  — тенденцию предложения на рынке к моменту установления тарифа  $T$ , когда поставщики, опасаясь потерять рынки, снизили цену на величину  $P_1P_3$ , превышающую величину тарифа  $T$ ; линия  $W_s^{n+T}$  — предложение товара на рынке после установления тарифа. Параметры  $q_1, q_2, q_3$  показывают соответствующее количество приобретенного товара, а линия  $DD_1$  — потребность в импортном товаре, изменяющаяся в зависимости от цены.

Как видно из графика, при снижении цен объем расходов потребителей в связке с общим увеличением поставок с  $q_1$  до  $q_2$  будет определяться площадью прямо-

угольника  $P_2D_2q_2O$  вместо величины, равной площади  $P_3D_1q_1O$ , а выгода для потребителей составит сумму четырехугольника «а» и треугольников «b» и «с».

Обязательным условием, при котором экспортеры оказываются готовыми пойти на такое снижение цены, выступает большая величина потребления в импортирующей стране или странах, вводящих новые таможенные пошлины. В качестве примера возникновения «парадокса Мецлера» могут служить поставки какао из Ганы в 1960 г. и масла из Новой Зеландии в начале 70-х годов в Великобританию.

Вступление Великобритании — основного потребителя новозеландского масла — в «Общий рынок» и последовавшее за этим увеличение ввозных пошлин заставило новозеландских поставщиков резко снизить цены даже за счет уменьшения прибыли с целью сохранения большей части английского рынка.

**Характеристика таможенных пошлин.** Таможенные пошлины относятся к наиболее традиционным и в то же время наиболее активно применяемым мерам государственного регулирования экспортно-импортных операций. Такое их положение определяет многообразие форм, в которых они выступают, и объем задач, выполняемых ими для государственного регулирования внешней торговли. В зависимости от того, накладываются ли они на импортируемый, экспортируемый или проходящий транзитом товар, они называются соответственно импортными, экспортными или транзитными.

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

На начальном этапе развития капитализма с помощью импортных пошлин обеспечивались налоговые поступления; сейчас их значимость резко сократилась, а фискальные функции выполняют другие налоговые поступления (например, налог на прибыль). Если в США еще в конце девятнадцатого столетия за счет импортных пошлин покрывалось до 50% всех поступлений в бюджет, то в настоящее время эта доля не превышает 1,5%. Не превышает нескольких процентов доля поступлений от импортных пошлин и в бюджете подавляющего большинства промышленно развитых стран.



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

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

Что касается России, то последние изменения таможенного законодательства свидетельствуют, что роль импортных российских пошлин как фискального средства увеличивается.

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

Экспортные пошлины удорожают стоимость товара на мировом рынке, где конкуренция значительна. Они применяются для сырьевых товаров, по которым страна обладает монопольным преимуществом, или в тех случаях, когда государство стремится ограничить вывоз данного товара. Например, для ограничения вывоза необработанной древесины из страны Австрия взимает экспортные пошлины с вывозимых некоренных балансов.

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

В развитых капиталистических странах экспортные пошлины практически не применяются. Конституция США даже запрещает их использование.

Транзитные пошлины взимаются с товаров, пересекающих национальную территорию транзитом. Они сдерживают товарные потоки, рассматриваются как крайне нежелательные, нарушающие нормальное функционирование международных связей и сейчас практически не применяются.

Существуют две основные методики установления уровня таможенных пошлин. В соответствии с первой величина пошлины определяется в виде фиксированной суммы с единицы измерения: веса, площади, объема и т. д. (Например, пошлина в размере 1 долл. с каждого центнера пшеницы.) Такая пошлина называется специфической.

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

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

Кроме внешних различий пошлин существуют организационно-правовые и политические различия. Так, специфические пошлины используются для налогообложения сырьевых товаров, т. е. стандартных, больших по объему товарных масс.

До второй мировой войны, когда основная часть мировой торговли приходилась на сырье, 60—70% всех пошлин были специфическими. Последние особенно эффективны в условиях снижения цен на товары, т. е. в периоды депрессии и кризисов. Практика применения специфических пошлин требует более дробной, детальной разбивки товаров по позициям с тем, чтобы каждый товар имел свой фиксированный уровень налогообложения.

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

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

После второй мировой войны, когда во всем мире наблюдалась тенденция повышения цен и постоянно увеличивалась доля технологически сложных готовых изделий, страны постепенно переходят на адвалорные по-

шлины. Сейчас на долю адвалорных пошлин приходится 70—80% всех таможенных пошлин.

В связи с использованием адвалорных пошлин возникает вопрос: какие издержки, связанные с поставкой товаров, следует включать в стоимость, подлежащую налогообложению? Страна вправе использовать цену сиф (включающую стоимость страхования и фрахта) или цену фоб. Вариантом цены фоб может быть цена фас (свободно вдоль борта), которая меньше цены фоб на стоимость погрузочных работ. Цена сиф совпадает со стоимостью товара в порту прибытия судна и выше цены фоб на стоимость транспортных расходов и страхования товара в пути.

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

В зависимости от режима и устанавливаются пошлины, взимаемые с поставляемого товара. Они соответственно бывают преференциальными (особо льготными), договорными (минимальными) и генеральными (автономными), т. е. максимальными.

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

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

Договор, в котором принимается решение о предоставлении договорных или минимальных пошлин, называется договором о «режиме наибольшего благоприятствования» (РНБ) и формулирует обязательство подписавших его стран не взимать с импортируемых товаров пошлины, превышающие по размерам величину пошлин, взимаемых с товаров любых третьих стран. Такое положение называется режимом недискриминации. Государства, подписавшие подобные договоры, берут на себя обязательство облагать одинаковыми пошлинами товары всех стран-контрагентов.

Истоки создания «режима наибольшего благоприятствования» связываются с эпохой развития капитализма, периодом свободной конкуренции конца восемнадцатого столетия.

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

Генеральная (максимальная) пошлина в 2—3 раза выше всех остальных и ее применение фактически дискриминирует товары, ввозимые из конкретной страны. Примером использования генеральных (автономных) пошлин может быть их взимание при ввозе товаров из СССР в США в период холодной войны.

В конце 1993 г. ряд стран СНГ (Россия, Беларусь) предприняли попытку создания интеграционного союза в рамках СНГ, предусматривающего ликвидацию таможенных пошлин.

В 60-е годы право на получение односторонних преференциальных пошлин получили развивающиеся страны, поставляющие свои товары в развитые страны с рыночной экономикой.

Применение карательных и антидемпинговых пошлин направлено на решение следующей задачи: не допустить на национальный рынок товары, не желательные по политическим или экономическим причинам. Проблемой при введении карательных или антидемпинговых пошлин является нахождение доказательств наличия демпинга или субсидирования экспорта. Причем демпинг определяется так: продажа товара по ценам ниже издержек производства. Однако фирмы неохотно предоставляют документацию, касающуюся издержек производства.

На практике поэтому используются косвенные доказательства демпинга. Например, международные организации определяют демпинг как продажу товаров по цене ниже цены на мировом или внутреннем рынке.

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

Для принятия решения о введении антидемпинговых пошлин немаловажно определение целей и характера демпинга, который может быть подразделен на постоянный (агрессивный) и разовый (пассивный).

Условием постоянного демпинга является сегментация рынка, т. е. разделение его на несколько частей. Выделяя один внутренний сегмент рынка (за счет транспортных расходов, таможенных тарифов и т. д.), монополии поднимают на нем цены, получая монопольные прибыли. Последние позволяют продавать часть товара на внешнем рынке по заниженным ценам. Постоянный демпинг связан с проведением политики вытеснения конкурента за счет низких цен; впоследствии фирма обычно снова повышает цены, доводя их до величины, превышающей первоначальную цену разоренных конкурентов. Разовый демпинг возникает в связи с необходимостью избавиться от случайного избытка товара путем его распродажи на внешнем рынке по низким ценам.

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

На практике трудно дифференцировать вышеперечисленные виды, поскольку невозможно четко выявить окончательные намерения фирмы, продающей по заниженным ценам. По этой причине при принятии решения о введении антидемпинговых пошлин страны учитывают прежде всего нанесение ущерба национальной промышленности в связи с ввозом данного товара. Национальные и международные суды обычно принимают дела по обвинению в демпинге и введении антидемпинговых пошлин при наличии «значительного ущерба» для национальной промышленности.

Выявление демпинга выступает причиной наложения карательной или антидемпинговой пошлины, величина которой в несколько раз превышает обычную. Антидемпинговые пошлины взимаются со всего объема товара, поставленного по неоправданно низким ценам (иногда за период в несколько лет), и поэтому могут достигать значительной суммы. Заранее определить размер антидемпинговой пошлины невозможно, хотя ее размер должен определяться как разница между «нормальной» ценой товара на национальном рынке и ценой фирмы, осуществляющей демпинг.

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

Антидемпинговые пошлины наиболее часто применяются для защиты импорта в США, странах Европейского союза (ЕС), Канаде, Австралии. Особенностью ЕС является обязательность введения антидемпингового барьера на территории всех стран независимо от того, в какую страну экспортируется конкретный товар.

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

Например, в марте 1991 г. американские производители урана совместно с профсоюзами направили в министерство торговли США жалобу на экспортеров этого товара из бывшего СССР, обвиняя последних в демпинге. Обосновывалась жалоба тем, что ежемесячный импорт урана в США из бывшего СССР возрос более чем в 15 раз (со 190 тыс. фунтов в 1988 г. до 3 млн. фунтов в 1991 г.). В результате цена 1 фунта переработанной руды снизилась с 12 долл. летом 1990 г. до 7 долл. осенью 1991 г. При этом резко сократилась добыча урановой руды в США.

Итогом изучения дела в мае 1992 г. стало решение американского суда о признании российского уранового экспорта демпингом и введении карательных пошлин.

Антидемпинговое законодательство используется западноевропейскими странами. Рекордным по числу введенных против России санкций стал 1994 г. Причина заключалась в длительности процедуры рассмотрения событий 1991—1992 гг.



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

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

Начиная со второй половины 80-х годов активизируются попытки усилить международную координацию и унификацию антидемпингового законодательства.

## 2. ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ И УРОВЕНЬ ЗАЩИТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

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

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

В настоящее время все страны имеют многоколонные тарифы, устанавливающие для каждой группы товара две или большее количество ставок. В таком сложном тарифе обычно наибольшей является генеральная, или автономная, пошлина. Она налагается на товары,

импортируемые из тех стран, с которыми нет торговых договоров или соглашений (табл. 2).

Таблица 2

Многоколонный таможенный тариф России

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

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

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

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

Таможенные тарифы промышленно развитых стран строятся так, чтобы уровень налогообложения увеличивался одновременно с увеличением степени обработки товара. Например, если таможенная пошлина на импорт необработанного хлопка отсутствует, т. е. равна нулю, то для хлопчатобумажной пряжи она увеличивается до 7—9%, а для изделий уже может достигать 20%.

Таким образом, английский производитель хлопчатобумажных изделий, покупая беспошлинно иностранный хлопок, получает фактический уровень таможенной защиты, намного превышающий номинальную величину таможенной пошлины. На практике эта величина тем

больше, чем выше доля сырья, ввозимого беспошлинно или с минимальными пошлинами.

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

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

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

Величина действительной ставки таможенной защиты оказывается тем больше, чем выше разница между величинами пошлин на готовое изделие и сырье и чем большая доля сырья входит в готовое изделие. Уровень действительной (или эффективной) таможенной защиты (уровень эффективного протекционизма) определяется по формуле:

$$q = \frac{t - \alpha_1 t_1}{1 - \alpha_1}$$

где  $t$  — номинальный уровень таможенной пошлины на импорт конечного продукта;

$\alpha_1$  — доля стоимости импортированного сырья в цене конечного продукта в условиях отсутствия таможенного тарифа;

$t_1$  — номинальный тариф на импортное сырье.

Из формулы следует, что уровень защиты повышается не только по мере увеличения разницы в величинах пошлин на сырье и готовые изделия, но и по мере

понижения степени обработки, т. е. уменьшения добавленной стоимости. Такая практика оказывается особенно дискриминационной по отношению к развивающимся странам, стремящимся к постепенному повышению степени обработки вывозимого сырья, облагораживанию своего экспорта.

Подсчеты, проведенные в середине 70-х годов, выявили уровни действительной фактической защиты обрабатываемых товаров для стран «Общего рынка», США и Японии (табл. 3).

Таблица 3

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

Товары	Страны					
	США		ЕС		Япония	
	Ставки					
	$t_1$	$q$	$t_1$	$q$	$t_1$	$q$
Сырой хлопок	6,1	—	—	—	—	—
Хлопковая пряжа	8,3	12,0	7,0	22,8	8,1	25,8
Изделия из хлопка	15,6	30,7	13,6	29,7	7,2	34,9
Арахис (сырье)	18,2	—	—	—	—	—
Масло из арахиса неочищенное	18,4	24,6	7,5	92,9	7,6	93,7
Масло из арахиса очищенное	22,4	64,9	—	—	10,1	324,8

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

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

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

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

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

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

### **3. НЕТАРИФНЫЕ БАРЬЕРЫ. ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ**

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

«Открытость» таможенно-тарифного регулирования приводит к тому, что любое одностороннее действие страны по изменению тарифных ставок немедленно выявляется и вызывает ответные аналогичные действия противоположной стороны, результатом чего становится потеря тех выигрышей, на которые рассчитывали разработчики новых налогов. Взаимное повышение импорт-

ных тарифов, как это происходило в начале 30-х годов, может привести к общему спаду производства и началу «Великой депрессии».

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

Стремясь сохранить за государственными управленческими структурами возможность быстрого реагирования на изменяющиеся обстоятельства, национальные государства применяют одновременно с взиманием пошлин и другие близкие к ним меры регулирования.

Импортные товары облагаются специальными налогами и сборами, мало чем отличающимися от таможенной пошлины. Таковы, например, гербовый сбор (Марокко, Ямайка), муниципальный сбор (Пакистан, Ливия, Иран, Турция), сбор на расширение национального экспорта (Аргентина, Нигерия) и т. д. В основном это осуществляют развивающиеся страны.

В начале 70-х годов США, столкнувшись с отрицательным сальдо торгового баланса, не имея возможности из-за действия ГАТТ увеличивать таможенные пошлины, стали вводить импортный налог на большую часть иностранных товаров.

Близкими по воздействию к таможенным пошлинам по стоимостному регулированию импорта и экспорта можно считать таких «двойников», как импортные субсидии, представляющие собой негативный импортный налог, и экспортные субсидии (по существу, негативный экспортный налог).

Прямые экспортные субсидии запрещены международным законодательством и применяются редко — лишь развивающимися странами. Исключением служит прямое субсидирование экспорта сельскохозяйственного производства, широко используемое западноевропейскими государствами — членами ЕС.

Скрытые субсидии выявить труднее и поэтому они используются более широко. Наиболее распространенным методом является предоставление льготных условий кредитования или скрытое субсидирование фрахтовых ставок. При производстве наукоемких товаров фирмы получают право на ускоренные нормы амортизации



используемого оборудования. Возможно приобретение по заниженным ценам сырья или энергетических ресурсов (при производстве материалоемких или энергоемких товаров).

Общим недостатком стоимостных или ценовых методов регулирования остается их косвенное воздействие на национальную экономику. В ряде случаев иностранные экспортеры идут на выплату повышенного тарифа за счет понижения уровня собственной прибыли, искажая таким образом прогноз. При импорте товара с низким уровнем эластичности (например, нефти) изменение тарифа может и не повлиять на уровень импортных поставок.

Перечисленные недостатки привели к разработке альтернативных мер регулирования импорта, воздействующих непосредственно на количественные и стоимостные параметры поставок импортируемого товара. Здесь основное место занимают количественные ограничения, жестко фиксирующие объемы поставляемого в страну товара.

Количественные ограничения позволяют национальным производителям, опасаясь ценовой конкуренции с иностранными поставщиками, сохранить за собой определенную долю рынка, не рискуя противоборством в ценовой конкуренции. На макроуровне количественные ограничения дают возможность, жестко фиксируя объем импорта, прогнозировать величину валютных расходов.

На рис. 3 показана ситуация, возникающая в связи с введением квоты. До количественных ограничений национальная потребность в товаре — линия  $DD_1$  при цене  $P$ , равной 100 единицам, удовлетворялась за счет национального производства  $OK_1$  и импорта  $K_1K_4$ . С введением квоты  $Q$  расположение линии национального производства  $SS_d$  изменилось, она сместилась вправо.

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

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

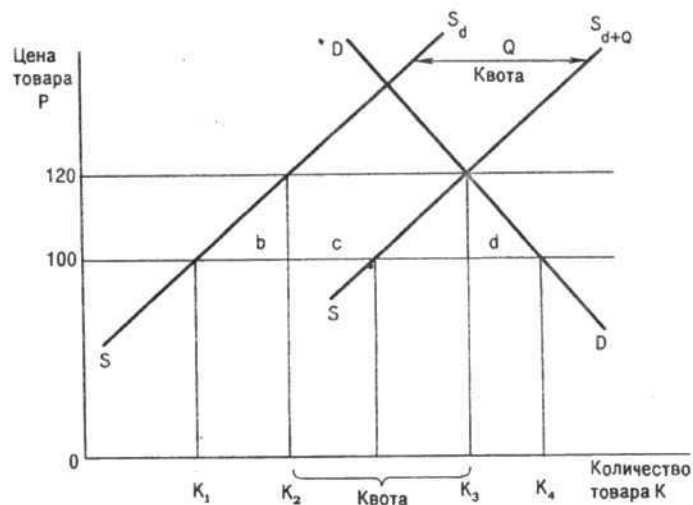


Рис. 3

Импортные квоты, сокращая потребление, также воздействуют на цену товара, повышая ее. Однако между увеличением цен, связанным с введением количественных ограничений, и влиянием импортных пошлин существуют определенные различия. Отличие импортной квоты от таможенного тарифа заключается в том, что в первом случае происходит замена рыночного механизма административным регулированием, в то время как во втором случае рыночный механизм лишь корректируется.

Количественные ограничения, касающиеся импорта отдельных товаров, называются глобальными квотами. Последние фиксируют объем импорта определенного количества товара в год (или в течение другого периода времени), но не указывают детальные позиции импортируемого товара или страну-экспортера.

Если цель импортных квот состоит в том, чтобы исключить опасность конкуренции извне, то экспортные квоты вводятся для решения иных задач. Они предназначены для уменьшения вывоза сырья с целью обеспечения его переработки на месте или в связи с сокращением спроса на мировом рынке; ограничения экспорта, чтобы исключить повышение цены данного товара на внутреннем рынке; обеспечения достижения военно-политических целей и решения других проблем.

Квотирование экспорта широко используется в России. Общий объем товаров, экспорт которых квотируется, составлял в начале 90-х годов около 70%. Цель квотирования по отношению к сырьевым товарам, в том числе энергоресурсам, состоит в том, чтобы сохранить товары для потребления на внутреннем рынке, поддержать отрасли промышленности, использующие дешевое сырье. Относительно новой формой количественных ограничений в странах Запада стало «добровольное самоограничение» экспорта поставщиком. Такая форма ограничения торговли лишь внешне представляется добровольной, а по существу она навязывается экспортеру под угрозой жестких протекционистских санкций и направлена на сдерживание ввоза определенных товаров. «Добровольное» ограничение экспорта предлагается либо в одностороннем порядке, либо устанавливается при переговорах с позиции силы. К использованию подобных соглашений чаще всего прибегают США в отношении поставок из Японии. Страны ЕС применяют такие соглашения для поставок из Японии и развивающихся стран.

Среди стран, которые «добровольно» брали на себя обязательства об ограничении, был и СССР. Речь идет о договоренности советской стороны с американскими импортерами в 1987 г. о поставке на рынок США до 60 млн. м<sup>2</sup> хлопчатобумажного полотна. Однако в тот период государственный департамент США оказал давление на правительство и добился ограничения экспорта до 3 млн. м<sup>2</sup>. В результате последующих переговоров удалось постепенно увеличить лимиты поставок до 23 млн. м<sup>2</sup> в 1990 г., 24 — в 1991 г. и 26 млн. м<sup>2</sup> — в 1992 г.

В последнее время практика использования «добровольных» ограничений вызывает усиливающуюся критику среди специалистов. Резервируя за собой поставки в пределах фиксированной квоты, страна-экспортер начинает специализироваться на поставках наиболее вы-

сококачественных товаров, отдавая на откуп импортеру отсталую технологию.

Сравнительный анализ квот и тарифов показывает, что они идентично воздействуют на национальную экономику. Невозможность удовлетворить спрос за счет импорта иностранной продукции приводит к повышению внутренних цен. Ситуация меняется при квотировании импорта товара, отличающегося низкой эластичностью спроса. Здесь национальная фирма может, установив высокие цены, получить монопольные преимущества.

Особенно неблагоприятная ситуация возможна при введении «добровольных» ограничений экспорта, что типично для высокомонополизированных отраслей. Такая ситуация, в частности, сложилась на американском рынке в связи с введением «добровольных» ограничений на поставки продукции бытовой электроники, автомобилей, стали из Японии в США. Повышение цен в результате ограничений позволило японским монополиям получить дополнительную прибыль, которая в случае введения аналогичных импортных пошлин поступила бы в американский бюджет.

Принцип количественных ограничений заключается в предоставлении права импорта только в пределах количественных квот, заранее зафиксированных, после чего импорт прекращается. Недостаток ограничений связан с тем, что экспортеры обычно стремятся осуществить отгрузку как можно раньше. Те, кто успевает, получают высокие прибыли, превышающие среднюю норму. Опоздавшие терпят убытки. Товары, поступающие издалека, дискриминируются просто вследствие более длительных сроков транспортировки. Крупные экспортеры обычно оказываются в выигрыше по сравнению с мелкими. Стремление максимально быстро «войти» в разрешенную квоту может привести к значительным колебаниям цен в течение года.

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

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

Генеральная лицензия предоставляет право любому лицу в течение длительного времени ввозить товары либо без ограничения, либо только из указанных стран.

Индивидуальная лицензия предоставляется обычно конкретной фирме с указанием объема, времени и наименования товара, разрешаемого к вывозу.

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

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

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

Наиболее эффективным, очевидно, является открытый конкурс. Здесь лицензию получает фирма, имеющая возможность заплатить за право ввоза товара максимальную сумму. При открытом аукционе стоимость лицензии будет приближаться к эквивалентному тарифу, как это было показано на рис. 3. Тем не менее метод открытых конкурсов применяется крайне редко.

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

ставлена фирмам, впервые осуществлявшим импортные операции.

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

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

Лицензирование импорта в начале 90-х годов охватывало около 5—6% западноевропейского импорта и включало продовольствие, пряжу, хлопок, хлопчатобумажные изделия. Что касается внешнеэкономической политики отдельных стран, то особенно широко количественные ограничения импорта используются Францией. В России же количественные ограничения и лицензирование импорта широко не распространились.

**Государственная монополия внешней торговли** представляет собой составную часть дирижистской политики, ориентированной на управление импортом и экспортом. Монополия обычно решает проблему приведения в равновесие платежного баланса за счет контролируемого импорта по сравнению с экспортом. Государственная монополия применялась в Германии перед второй мировой войной. В Советском Союзе государственная монополия была важнейшим элементом системы государственного распределения ресурсов, прежде всего сырьевых. Аналогичным образом система государственной внешней торговли применялась в послевоенный период в странах Восточной Европы. Что касается индустриально развитых государств, то среди них следует отметить период в экономическом развитии Великобритании, когда после прихода к власти лейбористского правительства более 50% импорта страны контролировалось государством.

В настоящее время сохраняется такая форма государственной монополии, как предоставление исключительных прав государственной или иной компании (действующей, как правило, под контролем государства) на осуществление внешнеторговых операций с конкретным товаром.

Государственное регулирование внешней торговли охватывает импортные операции. Что касается экспорта, то он обычно ограничен или теми товарами, по которым



государству принадлежит ведущая роль во внешней торговле (рис — в Мьянме, джут — в Пакистане), или военными технологиями (ядерное топливо, оборудование, военные материалы и т. д.).

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

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

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

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

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

#### 4. ДОВОДЫ «ЗА» и «ПРОТИВ» НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА

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

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

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

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

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

В начале двадцатого столетия австрийский экономист Р. Шуллер способствовал широкому распространению доктрины «неиспользованных факторов производства». Он считал, что незначительный тариф может при-

вести к включению в производство дополнительных факторов, прежде всего рабочей силы и земли.

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

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

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

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

Доводы в пользу протекционизма широко использовали экономисты Г. Лист в Германии, П. Посошков в России и другие общественные деятели в восемнадцатом и девятнадцатом столетиях.

С появлением в международном разделении труда развивающихся стран идеи протекционизма получили еще большее распространение. Смысл защиты создаваемой промышленности сводится к следующему. Утверждается, что страна обладает сравнительными преимуществами в производстве какого-либо товара, однако в

связи с отсутствием знаний и незначительного начального объема производства промышленность не может начать его выпуск. Поэтому необходима временная защита, так как промышленность находится на этапе становления. После того как промышленность сможет достигнуть «зрелого» или «развитого» уровня, обеспечить массовость производства, защита может быть снята.

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

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

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

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

В условиях современной России положение о нарождающейся промышленности используется не столько для защиты новых, сколько для поддержки старых действующих отраслей, большинство из которых оказывается неконкурентоспособным по сравнению с иностранными производителями. Главный довод здесь — угроза спада производства. Этим, например, объяснялось повышение

пошлин на импорт в Россию иностранных автомобилей во второй половине 1993 г.

В соответствии с доктриной «сравнительных преимуществ» подобная аргументация нелогична, поскольку защищаемые отрасли используют ресурсы (в данном случае рабочую силу), которые с большей эффективностью могут быть применены в других отраслях.

На практике такие абстрактные доводы редко приводят к конкретным программам либерализации. Причина заключается в том, что дополнительные средства от увеличения благосостояния страны распределяются между всеми членами общества. Величина, приходящаяся на каждого отдельного индивидуума, оказывается настолько незначительной, что он и не подозревает о ней. Снижение же благосостояния конкретного производителя не пройдет для него незамеченным, а в случае с монополизированной отраслью он обычно имеет возможность лоббировать, проталкивая угодные для него импортные пошлины.

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

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

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

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

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

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

Проблема заключается в том, что здесь стабильность может быть достигнута за счет неэффективного функционирования национальной экономики и малоэффективного использования имеющихся ресурсов.

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

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

В свое время опасность сырьевого давления была наглядно продемонстрирована во время нефтяного кризиса 1973—1974 гг., когда западноевропейские страны оказались заложниками нефтяного эмбарго, введенного странами Персидского залива. Обеспечение политической независимости за счет экономического протекционизма является нормальной экономической программой, однако при этом необходимо иметь в виду следующие обстоятельства:

стимулирование внутреннего производства жизненно важных невозобновляемых природных ресурсов в долгосрочном плане может привести к их истощению и прямо противоположным последствиям — к уменьшению национальных богатств страны;

для экономики страны более эффективным способом решения проблемы может стать программа диверсификации источников снабжения.



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

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

Для определения необходимости введения протекционизма нужно обосновать два тезиса: 1) протекционизм обеспечивает больше пользы, чем вреда, для развития конкретной отрасли промышленности или народного хозяйства; 2) протекционизм представляет собой наиболее эффективное средство для достижения данной цели. Обоснование каждой программы требует тщательного анализа всех «за» и «против» сравнительно с другими аналогичными или альтернативными методами.

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

---

### **III. МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ**

#### **1. ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТАРИФАМ И ТОРГОВЛЕ (ГАТТ)**

Объективная потребность в международном регулировании торговли с помощью единых норм и правил начала ощущаться уже в 30-х годах, когда односторонние протекционистские действия национальных правительств резко сузили возможности мировой торговли.

Основу международной торговли в тот период составляли двусторонние торговые договоры. Их недостаток заключался в том, что они охватывали лишь узкий список товаров двусторонней торговли. Результаты же заключения двусторонних договоров оказывались неожиданными: от них выигрывали производители третьих стран, которые не предоставляли никаких уступок со своей стороны.

После второй мировой войны были предприняты попытки создания международной торговой организации, призванной обеспечить глобальную координацию торговой стратегии. Более всех в этом были заинтересованы США, на долю которых приходилось около 40% мировой торговли; они особенно страдали от нарушения нормальных внешнеторговых поставок.

Переговоры по созданию международной торговой организации в Гаване проходили в условиях острых разногласий между США и странами послевоенной Европы. Разногласия касались, в частности, количества голосов, предоставляемых странам-участникам. В противоположность европейскому подходу, предусматривавшему принцип «одна страна — один голос», США выступали за идею взвешенного голосования. Американцы считали, что количество голосов должно быть пропорционально доле страны в мировой торговле. Однако

США не удалось отстоять свою позицию, и Конгресс отказался ратифицировать заключенное в процессе переговоров соглашение.

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

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

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

В соответствии с этим режимом страны, заключившие между собой договор, автоматически предоставляют друг другу любые льготы и привилегии, распространяемые на третьи страны. Привилегии и льготы касаются величины таможенной защиты, т. е. ставок таможенных пошлин. Под любым преимуществом, привилегией, льготой подразумевается операция с таможенными средствами защиты.

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

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

Сущность РНБ заключается в том, что ликвидация или снижение таможенных тарифов является благом для всех участвующих сторон даже в том случае, если это

сокращение производится в одностороннем порядке. На практике же такому одностороннему сокращению противодействуют лоббирующие в правительстве группировки, заинтересованные в сохранении протекционистских пошлин. Как показывают исследования, это воздействие тем более значительно, чем более монополизирована защищаемая отрасль промышленности. Поэтому разработанный на основе неоклассических доктрин и декларированный в ГАТТ **принцип взаимности торговых уступок** претворяется в жизнь со значительными изъятиями.

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

разрешается продолжать использовать преференции, существовавшие на момент образования ГАТТ;

из сферы действия РНБ исключаются уступки в области таможенной политики, предоставленные при образовании таможенного союза или в рамках соглашений о приграничной торговле;

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

Крупные страны в одностороннем порядке вводили определенные ограничения в сферу действия режима наибольшего благоприятствования. Особенно этим отличались США. «Развязывающая» оговорка (escape clause) давала американскому президенту право на ликвидацию льгот в тех случаях, когда возникали значительные сложности для национальной промышленности. Когда же удавалось связать увеличивающуюся долю в импорте иностранного товара с увеличением убытков национальной промышленности, правительство получало право на повышение пошлин и изъятие товара из режима наибольшего благоприятствования. В период «холодной войны» США не предоставляли торговых льгот социалистическим странам. США односторонне настаивали на применении **принципа взаимности** при снижении таможенных пошлин.

Если тарифы, хотя и с оговорками, допускаются в качестве средства регулирования внешней торговли, то количественные ограничения и квоты отвергаются. Исключения составляют случаи обеспечения равновесия платежных балансов и национальной безопасности. Если какая-либо страна и прибегает к количественным огра-

ничениям, то они должны использоваться в недискриминационной форме, т. е. в отношении всех стран-участниц, но не выборочно в отношении отдельных стран. Аналогичное запрещение ограничивает использование импортных квот.

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

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

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

**Практическая деятельность ГАТТ.** По взаимной договоренности стран, подписавших текст Соглашения, был создан организационный механизм (секретариат), предназначенный для реализации в практике международной торговли основных принципов ГАТТ. Секретариат ГАТТ разместился в Женеве (Швейцария). Деятельность этого органа осуществлялась в рамках конференций — сессий. Как правило, сессии начинались со встреч высокопоставленных чиновников, после которых проходили переговоры, получившие название раундов. Такие раунды состоялись в 1949, 1951, 1956, 1960—1961 гг. (табл. 4). Особо следует выделить длившийся с 1973 по 1979 г. Токийский раунд и Уругвайский раунд, продолжавшийся с 1983 по 1994 г. Два последних раунда отличались расширением круга обсуждаемых вопросов и включением вопросов о нетарифных барьерах.

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

Торговые барьеры ликвидировались динамично. На первых сессиях переговоры обычно велись между основными производителями и покупателями отдельных товаров и впоследствии к достигнутым соглашениям присоеди-

единились остальные государства. В последних двух раундах стороны перешли к переговорам по комплексным спискам, включавшим главные тарифные позиции.

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

Рекомендации Уругвайского раунда по сокращению таможенных барьеров оказались радикальными. На ряд товаров пошлины планируется отменить вообще. Это прежде всего те товары, по которым особенно высока

Таблица 4

Перечень торговых переговоров в рамках ГАТТ (1947—1994 гг.)

Место открытия и проведения переговоров	Годы	Основное содержание
Женева (Швейцария)	1947	Снижение таможенных тарифов
Аниеси (Франция)	1949	То же
Торки (Англия)	1950	»
Женева	1956	»
Женева	1960—1961 (Диллон-раунд)	»
Женева	1964—1967 (Кеннеди-раунд)	Снижение тарифов, разработка антидемпингового кодекса
Токио (Япония). Работа проходила в Женеве	1973—1979 (Токио-раунд)	Снижение тарифов, разработка кодексов, расширяющих и усиливающих компетенцию ГАТТ в области нетарифных барьеров
Пунта-дель-Эсте (Уругвай). Работа проходила в Женеве	1986—1994 (Уругвайский раунд)	Снижение таможенных барьеров, совершенствование механизма ГАТТ, соглашение о создании Всемирной торговой организации. Разработка Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС)

конкурентоспособность США (строительное и медицинское оборудование, химикаты, фармацевтическая продукция, сельскохозяйственные товары, цемент, пиво, ме-



бель). По тем товарам, где величина пошлины превышает 15%, уровень сокращения будет составлять 30%. США стремятся расширить списки тех товаров, по которым пошлины будут отменены (включив в них алюминий, цветные металлы, автомобили, запчасти). Аналогичную позицию заняли Япония и новые индустриальные страны.

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

Субсидии и антидемпинговые (компенсационные) пошлины представляли собой один из наиболее сложных пунктов переговоров.

Было предложено ввести прямой запрет на использование прямых экспортных субсидий. Однако по настоянию стран ЕС, широко использующих прямое дотирование сельскохозяйственного экспорта, для этой группы товаров были сделаны значительные исключения.

Отношение стран-участниц к косвенным субсидиям заключалось в следующем. Производство зачастую субсидировалось не столько с целью расширения экспорта, сколько с целью поддержания занятости в экономически отсталых районах. Разработчики кодекса по практике субсидирования не смогли найти приемлемое обобщенное определение понятия «косвенные субсидии». Тем не менее в кодексе признается тот факт, что они могут негативно воздействовать на экспорт. Кодекс допускает введение компенсационных пошлин только в том случае, если импорт субсидированных товаров приводит к значительным материальным потерям в национальной промышленности. Ранее в США компенсационные пошлины можно было вводить по отношению к любому импортному товару, субсидируемому за рубежом.

Величина компенсационных сборов не должна превышать сумму выявленных субсидий. Эти сборы выполняют не карательную функцию, а скорее призваны обеспечить нормальные условия конкуренции. Особо огово-

рено положение о развивающихся странах, которые имеют право применять экспортное субсидирование, хотя и в ограниченных масштабах. Решение о введении компенсационных пошлин должно приниматься на специальном заседании ГАТТ по результатам специальных экспертных исследований.

В «Кодексе по техническим барьерам в торговле», принятом в ходе «Токио-раунда», поставлена задача устранения дискриминационного воздействия стандартов и технических барьеров в торговле, маркировке, сертификации и испытании товаров. Использование технических норм не должно препятствовать развитию торговли и должно достигаться прежде всего за счет применения к иностранным товарам тех же требований, что и к национальным.

Страны-участницы берут обязательство не применять особые стандарты по отношению к иностранным товарам, ориентировать по возможности результаты проводимых в странах испытаний на международные стандарты. Предложено было информировать другие государства о результатах изменений национальных стандартов и о готовящихся нововведениях, отличающихся от предшествующих.

Наиболее важным является соглашение об обмене информацией о предполагаемом введении новых стандартов, технических требований, систем сертификации.

В Соглашении о государственных заказах («Токио-раунд») при размещении их предусматривается применение правительством по отношению к иностранным производителям тех же норм, что и по отношению к национальным. Соглашение запрещает дискриминацию между поставщиками различных стран при размещении государственных заказов.

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

Что касается развитых стран, то среди них не было единства; отдельные государства пытались отстаивать те сферы, где их позиции были особенно сильны. Например, против либерализации транспортных услуг, за которую выступали многие европейские страны, выступали США и Франция, судовладельцы которых находились под надежной защитой национального законодательства.

Стремлению США либерализовать рынок кинопродукции, используя мощь и влияние Голливуда, противостояла Франция, защищавшая специфику своего кинорынка.

Далеко не все вопросы решены и внутри самих развитых стран. Так, в области финансов, банковского дела, страхования и т. д. продвижение вперед затруднялось децентрализацией в США законов относительно отдельных видов услуг в отдельных штатах.

Однако во время переговоров по услугам США и Японии, выступавшим за максимальную либерализацию этой сферы, противостояли развивающиеся государства, которые видели угрозу своим интересам со стороны мощных конкурентов.

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

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

Этот успех сопровождался появлением ряда новых проблем, что было связано с ростом числа членов ГАТТ, расширением круга регулируемых вопросов. Увеличение членства ГАТТ затрудняло претворение в жизнь принципа взаимности уступок, поскольку становилось все труднее обеспечивать равенство получаемых льгот для более чем 90 участников. Малые страны, в том числе многие развивающиеся, неоднократно обвиняли ГАТТ в ориентации на удовлетворение интересов наиболее крупных государств, а также в том, что он не обеспечивает решение наиболее важных для них проблем экспор-

та минерального сырья и сельскохозяйственной продукции.

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

Меры нетарифного протекционизма проконтролировать трудно и поэтому до сих пор нет надежных и достоверных оценок их влияния на торговлю. Ориентировочные данные американских исследователей свидетельствуют о том, что доля импорта развитых стран, попадающих под нетарифные ограничения, увеличилась до 20% в начале 90-х годов. По результатам ряда исследований, отмена всех нетарифных ограничений дала бы возможность увеличить мировой экспорт почти на 200 млрд. долл. в год.

Подход к нетарифному регулированию заключается в принципе «прозрачности», т. е. в замене, по возможности, зачастую «невидимых» нетарифных барьеров на импортные квоты с последующим «замораживанием» тарифных ставок. Решения ГАТТ по вопросам регулирования нетарифных барьеров на практике ориентируют не столько на их ликвидацию, сколько на координацию использования отдельными государствами этих барьеров.

В декабре 1993 г. был подготовлен Итоговый документ Уругвайского раунда, включающий результаты всех предшествующих переговоров и предусматривающий создание на базе ГАТТ Всемирной торговой организации (ВТО).

Высшим руководящим органом ВТО, как планируется, будет конференция министров. Всемирная торговая организация будет контролировать выполнение всех предшествующих соглашений, заключенных под эгидой ГАТТ, в том числе соглашений, заключенных по результатам Уругвайского раунда. Членство в ВТО будет означать для каждого государства-участника автоматическое принятие на себя в полном объеме всего пакета уже заключенных договоренностей. В свою очередь ГАТТ, точнее его преемник ВТО, значительно расширяет сферу своей компетенции, превращаясь в важнейший международный орган, регулирующий развитие международных экономических связей.

## 2. СИСТЕМА ВНЕШНЕТОРГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИИ

Вплоть до конца 80-х годов регулирование внешнеэкономических связей России определялось особенностями советской экономики, основанной на централизованном распределении финансовых и материальных ресурсов.

Система государственной монополии внешней торговли жестко отделяла внешний рынок от внутреннего. Распределение ресурсов было лишь в незначительной степени ориентировано на концепцию сравнительных преимуществ, главной же его целью было обеспечение производственных нужд в бывшем СССР. Импорт решал задачу получения недостающих товаров, а экспорт обеспечивал необходимые средства платежа. Все союзные объединения монопольно специализировались на экспорте (импорте) отдельных товаров.

Право на внешнеторговые операции было предоставлено исключительно специализированным государственным организациям — 95% внешнеторгового оборота страны приходилось на объединения Министерства внешней торговли (позже — Министерства внешних экономических связей).

На внешнем рынке товары продавались по мировым ценам, в то время как на внутреннем они закупались по фиксированному национальному. Возникающие прибыли и убытки покрывались за счет государственного бюджета. Банк для внешней торговли и Государственный банк финансировали торговую деятельность этих объединений.

Монополизация внешнеторговой деятельности, оторванность производителей от мирового рынка, косвенная связь с ним через обязательных внешнеторговых посредников, подчиненность задач внешнеторговой деятельности, призванной компенсировать дисбалансы в национальном хозяйстве. — все это приводило к ухудшению качества производимой продукции, нерациональной структуре экспорта и импорта.

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

нению с ценами на импортируемые машины и оборудование.

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

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

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

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

Таможенный тариф России, действующий в настоящее время, представляет собой перечень товаров, подготовленный на базе международной классификации. Каждому товару соответствуют различные уровни ставок таможенных пошлин в зависимости от режимов, применяемых в отношении стран происхождения товара.

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

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

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



на легковые автомобили возросли до 30%, на другие транспортные средства — до 46%. Введение нового тарифа привело к увеличению ставок пошлин на комплектующие для электронной техники (до 20—60%), бытовую электронику (20—30%), сигареты (до 30%).

Новый тариф предусматривает не только адвалорный порядок начисления ставок таможенных пошлин, но и возможность использования двух новых: в экю за физическую единицу ввозимого товара (за 1 кг, за 1 л или 1 шт.), т. е. специфические пошлины, и комбинированный порядок начисления. На некоторые виды сельскохозяйственной продукции растительного происхождения (овощи, фрукты) введены сезонные пошлины с ограниченным сроком действия.

Вводится также налог на добавленную стоимость, исчисляемый с величины, включающей таможенную стоимость товара, импортную пошлину и сумму акциза.

Итак, наблюдается тенденция к фискальному обложению импорта, а также разработка четко выраженных протекционистских правительственных программ. По сравнению с национальным производством импортные товары ставятся в заведомо невыгодное положение не только потому, что облагаются дополнительными высокими пошлинами, но и в связи с явно завышенной базой для взимания налога на добавленную стоимость.

Особенностью таможенного режима России является применение экспортных налогов, взимаемых с целью уравнивания внутренней и внешней цен, в первую очередь сырьевых товаров, и пополнения госбюджета. Наиболее значительны в настоящее время ценовые диспропорции по сырьевым товарам, и поэтому основными товарами, подлежащими экспортному налогообложению, служат минералы и сырье, на которые приходится более 80% всего экспорта России. Экспортные пошлины взимаются в экю с 1 т (т. е. являются специфическими), лишь в отдельных случаях используются адвалорные пошлины.

Ставки экспортных пошлин постоянно менялись в течение 1992—1994 гг. Изменения касались также систем и условий льготного налогообложения. Например, в середине 1992 г. был проведен пересмотр в сторону увеличения системы прямых экспортных налогов. В число товаров, облагаемых экспортными пошлинами, были включены продовольственные и фармацевтические товары, химические продукты. По существу, запретитель-

ные ставки дополнительных налогов на экспортную торговлю увеличились с 15 до 30%.

Очередные изменения ставок пошлин были проведены в 1994 г. в связи с принятием нового таможенного тарифа. Под давлением промышленных групп были увеличены импортные пошлины на промышленные товары, конкурирующие с национальным производством (автомашины, ковры и т. д.). Уровень налогообложения повысился до 25—30%.

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

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

Таможенные чиновники далеко не всегда хорошо разбираются в товарной номенклатуре: в ряде случаев провозится иной товар, нежели тот, что указан по коду товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности. Так, часто под видом деревянных срубов вывозят лес. Могут также возникнуть конфликтные ситуации, когда цены на широко известные товары уменьшены по вполне законным причинам, например, при ввозе бывшей в употреблении техники, товаров с нестандартной или нарушенной упаковкой и т. д.

Действующий российский таможенный тариф можно рассматривать как временный. Его основная задача — пополнение госбюджета и протекционистская защита национальных отраслей. В связи с предполагаемой активизацией роли России в международных экономических организациях следует ожидать последующей корректировки тарифных ставок.

Среди других мер, призванных непосредственно воздействовать на цену импортированных товаров, нужно отметить акцизные сборы, налог на добавленную стоимость и, наконец, импортные субсидии.

Акцизные сборы и налог на добавленную стоимость идентичны аналогичным сборам, взимаемым с национальных товаров. Исключение составляет дискриминационная практика взимания с иностранных товаров налога на добавленную стоимость на базе совокупной стоимости товара, включая и пошлину.

Система таможенно-тарифного налогообложения дополняется широким использованием импортного субсидирования.

Импортное субсидирование представляет собой рудимент прежней распределительной системы с целью выравнивания различий во внешних и внутренних ценах. Завышенный обменный курс в рублях иностранной валюты, в которой происходит оплата импортного товара, дополнительные сборы и в том числе налог на добавленную стоимость — все это делает импортные товары недоступными по цене малоимущим слоям населения. Для избежания негативных последствий, вызванных дорогостоящим импортом, российское государство субсидирует ввоз жизненно важных для населения и экономики страны товаров.

Спектр товаров, охватываемых импортными субсидиями, достаточно широк и включает такие товары, как продовольствие, запасные части, медицинские товары и лекарства. Основанием для предоставления субсидий служат доводы гуманистического характера (медикаменты для больных, пенсионеров и участников войны), необходимость замены износившегося оборудования (части для амортизированного оборудования, закупленного ранее), задача подъема жизненно важных для экономики отраслей (сельскохозяйственное оборудование) и т. д.

На практике величина субсидий зависит от силы и организованности лоббистских группировок в парламенте и правительстве. Так, в начале 1994 г. аграрному лобби, получившему значительное количество мест в парламенте и сумевшему оказать давление на правительство, удалось «выбить» значительные субсидии на закупку сельскохозяйственных машин и оборудования для переработки сельхозсырья.

Общий объем субсидий был значительным и составлял 7,5% ВВП России в 1992 г. Уровень субсидирования колебался от 60% по импорту продовольствия до

90% при закупке оборудования по переработке сельскохозяйственных товаров.

Источниками субсидирования обычно являются займы, получаемые правительством от иностранных государств, банков или международных организаций.

На практике система субсидирования далеко не всегда выполняет свои задачи и оправдывает вложенные в нее средства. Минуя намечаемых потребителей, товары попадают в коммерческую торговлю, где продаются по рыночным ценам. Это особенно часто происходит с продовольственными товарами и медикаментами. Что касается станков, оборудования и запасных частей, то их распределение не по назначению менее типично, однако и здесь зачастую происходит перепродажа импортных товаров на биржах.

Ценовые методы регулирования внешней торговли в России широко распространены и включают квоты, лицензии, систему специальной регистрации экспортеров и специальный экспортный контроль.

Наиболее значимый из перечисленных методов — квотирование с целью резервирования определенного количества жизненно важных товаров для внутреннего рынка. Квоты формируются на основе материальных балансов и представляют собой разницу между производством и внутренним потреблением. Таким образом, квотирование выступает своеобразным порождением прежней системы централизованного распределения товаров, при которой экспорт осуществлялся только в том случае, если товары производились в избытке по сравнению с требованиями внутреннего рынка, а объем квот обеспечивал получение необходимого количества валюты для оплаты запланированного импорта.

Квоты распределяются Министерством внешних экономических связей. В начале 90-х годов на долю Росконтракта (отделение бывшего Госплана) приходилось около 50% всех разрешенных объемов экспорта; из этого количества предприятия получили около 30—35%, приблизительно 10% пришлось на регионы и приблизительно 3—5% продавалось на аукционах.

Непосредственное осуществление поставок на экспорт производится Росконтрактом через общероссийские объединения. Вырученные средства используются для оплаты централизованного импорта и выплаты государственного долга. Главными источниками поступления валюты по линии Росконтракта служат нефть и газ, обеспечивающие около 40% всего экспорта из России.

Некоторая часть квот передается регионам. Такие квоты обычно выделяются местному руководству и используются в качестве средства стимулирования со стороны центрального правительства отдельных регионов.

В дополнение к перечисленным задачам лицензионная система России контролирует вывоз запрещенных международными организациями товаров (наркотиков, расщепляющихся материалов, товаров военного назначения). Россия согласилась подчиниться правилам Координационного Комитета по контролю за экспортом (КОКОМ), накладывающим ограничения на экспорт и лицензирование продукции двойного назначения. Лицензии на экспорт вооружения предоставляются Министерством внешних экономических связей после одобрения Министерством экономики.

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

Экспортное квотирование поставок нефти, дополненное системой «зарегистрированных» экспортеров, представляет собой наиболее одиозный рудимент бывшей государственной монополии. Оно вызывает вполне обоснованную озабоченность сторонников развития рыночных отношений в России, а также представителей международных организаций, ведающих распределением программ финансовой поддержки реформам в России. Вопросы внешнеторгового регулирования стали камнем

препятствия в переговорах о кредитах международных финансовых организаций на начало 1995 г.

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

Что касается системы лицензирования импорта, то она ориентирована не столько на ограничение импорта как такового, сколько на защиту здоровья и жизни граждан. Лицензионная система контролирует ввоз промышленных отходов и химикалий. Лицензии выдаются Министерством сельского хозяйства и охватывают около 3% импорта. Однако в ряде случаев требуется сертификат качества ввозимого товара (особенно это относится к продовольственным товарам).

Общий вывод, касающийся системы государственного регулирования внешней торговли в России, заключается в том, что она охватывает прежде всего экспортные поставки и характеризуется высоким уровнем дифференциации. Существующее, с одной стороны, значительное расхождение между внутренними и внешними ценами делает невозможным беспрепятственный допуск экспортеров на внешние рынки; с другой стороны, различные отрасли обладают далеко не одинаковым экспортным потенциалом.

Отечественные производители защищены не столько высокими импортными пошлинами, сколько дешевой сырьем и действенным экспортным контролем за его вывозом. Такая поддержка производителей требует дотаций на импорт машин и оборудования, ведет к значительным государственным расходам.

Регулирование внешней торговли и внешнеторговая политика России непоследовательны и противоречивы; они отражают, в свою очередь, общую ситуацию, характеризующуюся значительными колебаниями общеэкономического и общеполитического курса.

### 3. РОССИЯ И ГАТТ

В отношении предшественника России Советского Союза с ГАТТ первоначально определяющую роль играл климат «холодной войны» и конфронтации. Мало способствовали налаживанию плодотворного сотрудниче-



Некоторая часть квот передается регионам. Такие квоты обычно выделяются местному руководству и используются в качестве средства стимулирования со стороны центрального правительства отдельных регионов.

В дополнение к перечисленным задачам лицензионная система России контролирует вывоз запрещенных международными организациями товаров (наркотиков, расщепляющихся материалов, товаров военного назначения). Россия согласилась подчиниться правилам Координационного Комитета по контролю за экспортом (КОКОМ), накладывающим ограничения на экспорт и лицензирование продукции двойного назначения. Лицензии на экспорт вооружения предоставляются Министерством внешних экономических связей после одобрения Министерством экономики.

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

Экспортное квотирование поставок нефти, дополненное системой «зарегистрированных» экспортеров, представляет собой наиболее одиозный рудимент бывшей государственной монополии. Оно вызывает вполне обоснованную озабоченность сторонников развития рыночных отношений в России, а также представителей международных организаций, ведающих распределением программ финансовой поддержки реформ в России. Вопросы внешнеторгового регулирования стали камнем

препятствия в переговорах о кредитах международных финансовых организаций на начало 1995 г.

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

Что касается системы лицензирования импорта, то она ориентирована не столько на ограничение импорта как такового, сколько на защиту здоровья и жизни граждан. Лицензионная система контролирует ввоз промышленных отходов и химикалий. Лицензии выдаются Министерством сельского хозяйства и охватывают около 3% импорта. Однако в ряде случаев требуется сертификат качества ввозимого товара (особенно это относится к продовольственным товарам).

Общий вывод, касающийся системы государственного регулирования внешней торговли в России, заключается в том, что она охватывает прежде всего экспортные поставки и характеризуется высоким уровнем дифференциации. Существующее, с одной стороны, значительное расхождение между внутренними и внешними ценами делает невозможным беспрепятственный допуск экспортеров на внешние рынки; с другой стороны, различные отрасли обладают далеко не одинаковым экспортным потенциалом.

Отечественные производители защищены не столько высокими импортными пошлинами, сколько дешевизной сырья и действенным экспортным контролем за его вывозом. Такая поддержка производителей требует дотаций на импорт машин и оборудования, ведет к значительным государственным расходам.

Регулирование внешней торговли и внешнеторговая политика России непоследовательны и противоречивы; они отражают, в свою очередь, общую ситуацию, характеризующуюся значительными колебаниями общеэкономического и общеполитического курса.

### 3. РОССИЯ И ГАТТ

В отношениях предшественника России Советского Союза с ГАТТ первоначально определяющую роль играл климат «холодной войны» и конфронтации. Мало способствовали налаживанию плодотворного сотрудниче-

ства и идеи максимальной либерализации внешней торговли, декларированные ГАТТ, его неприятие госмонополии. Например, в соответствии с положениями ГАТТ деятельность государственных структур в сфере внешней торговли допускалась лишь постольку, поскольку она не нарушала общий режим свободной конкуренции. Такая постановка вопроса вряд ли могла быть приемлемой для бывшего СССР.

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

В 1983 г. СССР была предпринята первая попытка получить статус наблюдателя. Этот статус не дает права на участие в голосовании, но позволяет присутствовать на заседаниях, выступать на них и получать в свое распоряжение все рабочие документы организации. Перспектива участия СССР даже в качестве наблюдателя в ГАТТ встретила более чем прохладное отношение со стороны США и их западных союзников.

Страны Запада опасались, что участие СССР в качестве активного члена организации усилит конфронтационность и приведет к политизации ее деятельности. Такое изменение представлялось Западу тем более опасным, что в этот период велись переговоры о принятии в ГАТТ ряда восточноевропейских государств.

Окончание периода «холодной войны» и конфронтации, изменение общеполитического климата по-новому поставили вопрос об официальном участии СССР в ГАТТ. В декабре 1989 г. американский президент Дж. Буш заявил о том, что США поддержат просьбу СССР о предоставлении ему статуса наблюдателя. В марте 1990 г. была подана соответствующая официальная заявка о предоставлении СССР статуса наблюдателя с последующим переходом в полноправные члены.

Позиция ГАТТ определялась двумя противоречивыми обстоятельствами. Неучастие Советского Союза в качестве полноправного члена организации автоматически означало регионализацию и дифференциацию торговых правил, что было нежелательно. Такая тенденция уже

проявилась в рамках заключенных «Общим рынком» особых соглашений с третьими странами, с одной стороны, и США, Мексикой и Канадой между собой — с другой. «Выталкивание» России и вновь образовавшихся независимых государств из системы многостороннего регулирования ГАТТ могло привести к созданию еще одной региональной системы торговли и дополнительного барьера в мировой торговле.

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

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

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

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

Ситуация начала меняться со времени открытия Токійского раунда и кардинально изменилась в 1994 г. в связи с созданием Всемирной торговой организации (ВТО) с более широкой сферой деятельности.

Принятие России в ВТО позволит стране использовать сложившийся в торговле международный механизм консультаций и поиска компромиссов при решении

спорных и конфликтных вопросов. Необходимость в таком механизме для страны ощутимо выросла в 1992—1994 гг. В ответ на открытие своего рынка Россия не только не получила ответных льгот, но, наоборот, столкнулась с избирательно действующими торговыми барьерами за рубежом как раз по тем товарам, где она обладает сравнительными преимуществами.

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

Дальнейшее неучастие в ГАТТ—ВТО практически ликвидирует возможность для России при необходимости на равных контролировать и противодействовать дискриминационным мерам со стороны развитых стран в сфере транспорта, банковской деятельности и др.

Задержка с вхождением в ГАТТ затрудняет ее участие в интеграции, поскольку вынуждает Россию признавать и соблюдать все предшествующие нормы и правила, принятые без ее активного участия.

Оборотной стороной такого участия России во Всемирной торговой организации может стать требование либерализовать не только таможенные тарифы, неоднократно повышавшиеся за последние годы, но и допустить иностранные фирмы в такие до сих пор «заповедные» сферы, как банковское и страховое дело.

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

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

## IV. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС КАК ОБОБЩАЮЩИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

### 1. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС. ЕГО СТАТЬИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА

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

Под платежным балансом понимается статистическая запись всех экономических сделок или обязательств, осуществленных (или срок по которым наступил) в течение определенного отрезка времени (месяц, квартал, год) между резидентами данной страны и резидентами любых других стран мира.

Платежный баланс фиксирует состояние платежей и поступлений данной страны. Международный валютный фонд характеризует платежный баланс как «статистическую запись всех экономических сделок в течение данного периода между резидентами отчитывающихся стран».

Такая формулировка требует некоторых разъяснений. Во-первых, рассмотрения понятия «резидент». Дипломаты, военные, туристы, даже если они находятся вне территории своей страны, выступают резидентами того государства, гражданами которого они являются. Это относится и к фирме. Она служит резидентом того государства, где она зарегистрирована (домицилирована), но не того, где она выполняет свои операции. Что касается филиалов и отделений, то они тоже могут быть резидентами и представлять от мест их регистрации. Статус «резидента» зависит от факта ре-



гистрации его постоянного места нахождения или проживания.

Исключение составляют международные организации (Организация Объединенных Наций, Международный валютный фонд, Генеральное соглашение о тарифах и торговле и др.), которые не являются резидентами той страны, где они расположены.

Во-вторых, необходимо уточнить, что баланс отражает не индивидуальные, а совокупные сделки между данной страной и другими государствами. Обычный срок или период, охватываемый платежным балансом, — один календарный год.

Под понятием «сделка» подразумевается любой обмен, в котором товар, экономическая услуга или право собственности на активы переходят от резидента одной страны к резиденту другой.

Платежный баланс как средство анализа внешнеэкономического положения страны имеет свою историю. Еще до разработки сложных налоговых систем отдельные государства применяли таможенное налогообложение экспортных и особенно импортных товаров, что требовало их регистрации. «Ростки» платежного баланса появились еще во времена пополнения королевской казны, зависевшей от налоговых поступлений.

В эпоху меркантилизма составление платежного баланса было необходимо в связи с экономической политикой, направленной на расширение экспорта, сдерживание импорта и накопление золотого запаса. Для стран, не обладавших собственными месторождениями золота, это был единственный способ накопить достаточные средства.

Таким образом, с начала своего существования платежный баланс сформировался как метод статистического и информационного учета, ставший скорее фискальными, чем исследовательскими задачи и цели.

В настоящее время платежный баланс всесторонне изучается специалистами в области международных экономических отношений как источник важнейшей информации, раскрывающей особенности участия страны в международном обмене товарами, услугами и капиталами.

Основа платежного баланса — группировка всех видов сделок, результаты которых связаны с ростом потребностей в товарах и услугах (отток валюты из страны) или поступлением иностранной валюты (приток ее в страну). Попытаемся определить виды внешнеторговых

сделок, приводящих к поступлению в Россию иностранной валюты из других стран.

1. Экспорт товаров. В него включаются все товары, пересекающие таможенную границу России.

2. Экспорт услуг. К нему относятся платежи за фрахт отечественных судов, обслуживание иностранных туристов, дипломатов и бизнесменов, прибывающих в страну.

3. Проценты и дивиденды, выплачиваемые российским владельцам иностранных акций. Это — проценты на купленные на фондовом рынке акции иностранных компаний, а также доходы, переводимые действующими за границей российскими предприятиями (в форме смешанных обществ).

4. Односторонние переводы или трансферты. Сюда относятся переводы пенсий, помощь иностранным государствам и пересылаемая своим родственникам заработная плата эмигрантов, все программы правительственной или частной гуманитарной помощи, предоставляемой России.

Особенность данного вида сделки состоит в том, что она включает все переводы, которые не предусматривают обратного потока ресурсов в обмен на полученные средства.

5. Долгосрочные займы и инвестиции иностранных резидентов в России. Они охватывают займы, предоставляемые иностранными государствами и фирмами России и российским организациям. В сфере частного предпринимательства ими являются покупка иностранцами российских производственных предприятий, строений, земли и другой недвижимости. Иногда также сделки суммируются в виде экспорта капитала.

Сущность сделок заключается в том, что страна продает свою землю или другую недвижимость и как бы осуществляет тот же экспорт, но только особых товаров, за которые и получает денежные средства в иностранной валюте.

6. Краткосрочные инвестиции и займы иностранных фирм и организаций, предоставляемые России. Эти сделки аналогичны предшествующим (пункт 5) с той лишь разницей, что они краткосрочны (краткосрочные фирменные или банковские кредиты, предоставляемые иностранными банками и фирмами своим филиалам или российским фирмам). Такими же сделки будут и в том случае, если российская фирма примет решение перевести часть своих банковских активов в Россию.

7. Иностранные резервы. К ним относятся суммы валюты или иных резервов, приобретенных или полученных иностранными государствами у Центрального банка России для создания собственных запасов (резервов).

Каждый из перечисленных видов сделок имеет свою противоположную форму, связанную с оттоком иностранной валюты из России, охватывающую импорт иностранных товаров, переводы пенсий и различных денежных средств, кредиты иностранным государствам и частным фирмам и т. д.

Объединив экспорт и импорт товаров, услуг, процентов и дивидендов, односторонних переводов и трансфертов, получаемые и предоставляемые долгосрочные и краткосрочные займы, а также приток и отток государственных резервов, получаем документ, называемый в международной экономической литературе «платежным балансом».

Рассмотренные виды сделок условно можно объединить в три группы: сделки по текущим счетам, к которым относятся прежде всего экспортно-импортные операции (пункты 1, 2, 3 и 4); сделки, связанные с движением капитала (пункты 5 и 6); счета официальных резервов (пункт 7).

Первая группа сделок регистрирует операции, связанные с передачей права собственности на товары и услуги, вторая группа — с передачей права собственности на капитал; третья группа регистрирует приобретение официальных резервов в центральном государственном банке страны. Для тех государств, чьи валюты сами являются частью государственных резервов других стран, третья группа отражает приобретение их валют (долларов США, фунтов стерлингов, немецких марок и т. д.) другими государствами.

**Принцип двойного счета.** В соответствии с принятой практикой платежный баланс составляется по принципу двойного счета. Последний заключается в том, что каждая сделка записывается одновременно на двух счетах: дебетовом, свидетельствующем о поступлении товара или средств на данный счет, и кредитовом, характеризующем предоставление товара или выплату средств с данного счета.

Каждая проводимая операция включает две стороны, например поступление товара и его оплату. Получив товар, необходимо за него заплатить. Традиционно

в подготавливаемый баланс дебетовые записи вносятся со знаком «минус» («—»), а его кредитовые — со знаком «плюс» («+»).

Для решения вопроса о том, на какой счет, дебетовый или кредитовый, следует относить конкретную сделку, надо иметь в виду: кредитовые записи со знаком «+» касаются сделок, в результате которых деньги поступают в страну, составляющую баланс; дебетовые записи со знаком «—» касаются сделок, в результате которых страна расходует валюту.

Экспорт товаров и услуг, дары, приток капитала — все это фиксируется на кредитовом счете платежного баланса со знаком «+». Импорт же товара или зарубежные инвестиции, займы и кредиты, направляемые за рубеж, дары и пенсии, переводимые иностранцами, — все это отражается на дебетовом счете со знаком «—».

Рассмотрим пример с экспортом российского товара на украинский рынок. Если Россия продала автомобиль на рынке Украины, то ей надо будет обменять украинские купоны на российские рубли для того, чтобы компенсировать издержки, понесенные в рублях (аренда помещений, покупка сырья, заработная плата рабочим и т. д.). Результатом продажи станет получение купонов с их последующим обменом на рубли, которые затем будут положены на счета российских резидентов — автомобильной фирмы или ее дилеров. Экспорт увеличивает потребность в рублях на международном рынке и оценивается со знаком «+».

В случае с импортом товаров из Украины положение будет противоположным.

Для России основными сделками, обеспечивающими поступление рублей на расчетные счета, являются экспорт товаров, предоставление услуг иностранцам.

К уменьшению запасов национальной валюты России — рублей, кроме импорта товаров и услуг, следует отнести расходы на туризм (например, отдых в Крыму) и расходы на содержание российских войск за границей.

Существует распространенное заблуждение, когда экспорт товаров и экспорт капитала рассматриваются как однородные виды сделок. Между тем по существу они противоположны. Экспорт товаров означает приток иностранной валюты в государство, осуществляющее поставку товаров за границу, и регистрируется со знаком «+». Экспорт капитала, наоборот, означает отток

денежных средств и должен записываться со знаком «—», поскольку влечет за собой отток валюты со счетов резидентов.

Когда Российское государство или российская фирма предоставляет кредит нерезиденту, денежные средства, российские рубли, будут обмениваться на иностранную валюту, тем самым увеличится «сброс» рублей.

Принцип двойного счета предполагает равенство или нулевое сальдо. Здесь есть определенная логика. Учет всех сделок как движения товаров или как движения капитала дает результат, равный нулю.

Если владелец фирмы или государство тратит больше, чем зарабатывает, то избыток потребляемых средств каким-то образом должен быть учтен. Для этого либо используются сбережения, либо берется заем у знакомых или в банке. Сальдо расходов и доходов всегда должно быть равно нулю.

Отрицательное (пассив) или положительное (актив) сальдо свидетельствует о нарушении равновесия в одном из следующих разделов платежного баланса: а) «видимая» торговля, связанная с продажей товаров; б) «невидимая» торговля, к которой, в частности, относятся разные услуги и транспортные перевозки; в) движение капитала из одной страны в другую.

С одной стороны, при общей сумме по дебету, превышающей общую сумму по кредиту по счетам текущих операций или операций с капиталом, нетто-дебет характеризует возникновение дефицита платежного баланса страны. Этот дефицит должен быть компенсирован изменением (увеличением) международных резервов. С другой стороны, страна имеет актив платежного баланса, если общая сумма по кредиту превышает общую сумму по дебету по счетам текущих операций и операций с капиталом. Положительное сальдо компенсируется дебетовым балансом (уменьшением) по счету международных резервов.

Рассмотрим использование двойного счета при составлении платежного баланса России на гипотетическом примере ее экономических связей с Украиной.

I. Попытаемся зафиксировать факт продажи Украиной российского газа, оплата за который производится через несколько месяцев, т. е. на условиях предоставления краткосрочного кредита.

Тогда в балансе будем иметь:

	Кредит	Дебет
Экспорт товара	+50 млн. руб.	
Предоставление краткосрочного кредита		—50 млн. руб.

Положительное сальдо при экспорте газа означает увеличение количества иностранной валюты на счетах российских банков.

II. Далее отразим решение большого числа россиян поехать летом на отдых в Крым, что будет связано с расходом российских рублей. При оформлении расчетов это означает предоставление Украиной услуг по туризму (отдыху) с соответствующим получением денежных сумм в рублях как платы за отдых. В платежном балансе России плату можно представить так:

	Кредит	Дебет
Импорт услуг от иностранного государства		—20 млн. руб.
Получение краткосрочного кредита	+20 млн. руб.	

Отрицательное сальдо в графе «импорт услуг» свидетельствует об уменьшении суммы российских рублей на счетах российских банков, которые будут сняты для оплаты туристических поездок.

III. Представим себе, что Россия предоставляет Украине долгосрочный кредит для оплаты импорта энергоносителей (это входит в качестве составного элемента в программу интеграции внутри СНГ). При оформлении расчетов подобную сделку можно рассматривать как предоставление Россией долгосрочных кредитов в обмен на краткосрочное кредитование России. Записи в платежном балансе таковы:

	Кредит	Дебет
Предоставление долгосрочного кредита		—100 млн. руб.
Получение краткосрочного кредита	+100 млн. руб.	



IV. Наконец, проанализируем покупку украинской фирмой акций приватизированной российской компании на сумму в 40 млн. руб. Это есть не что иное, как приобретение долгосрочного обязательства Украины. Результат сделки — получение Россией иностранных денежных средств:

	Кредит	Дебет
Предоставление (продажа) долгосрочных обязательств (капитала)	+40 млн. руб.	
Получение краткосрочных обязательств (капитала)		—40 млн. руб.

V. Предположим, что аналогичным образом (пункт IV) российская компания приобретает пакет акций украинской фирмы. Результатом будет отток краткосрочных (ликвидных) денежных средств из России в обмен на долгосрочные обязательства Украины:

	Кредит	Дебет
Покупка долгосрочных обязательств		—30 млн. руб.
Приток краткосрочного капитала	+30 млн. руб.	

Теперь суммируем итог выполненных операций (млн. руб.):

	Кредит	Дебет
Товары	+50	
Услуги		— 20
Долгосрочные кредиты (получение и предоставление)		—90
Краткосрочные кредиты (получение и предоставление)	+60	
Сальдо баланса	0	

Нулевое результирующее сальдо платежного баланса возникает в условиях, когда страна обладает положительным сальдо по внешней торговле (+50), отрицательным — по услугам (—20), осуществляет в значительном объеме экспорт долгосрочного капитала

(—90) и имеет положительное сальдо по краткосрочным кредитам (+60).

**Основные и балансирующие статьи платежного баланса.** Принцип двойного счета, используемый в платежном балансе, предполагает два действия (сделки), чему соответствуют записи. Одно действие дополняет или является результатом другого. Например, покупая товар, покупатель расплачивается за него деньгами. При этом важно, что первичным было решение приобрести товар, как следствие — передать за него продавцу деньги, а не наоборот. Аналогичным образом при импорте товаров или услуг первичным будет желание воспользоваться услугами и вторичным — оплата услуг.

Этому соответствует деление всех статей на **автономные** и **компенсирующие**. Главным моментом, определяющим вид сделки, служит первичность или производность их возникновения.

Наилучшим правилом для отнесения к какому-либо виду той или иной сделки было бы выявление ее мотивов. Практически это сделать невозможно.

К основным (автономным) относят статьи, отражающие движение товаров или капитала, **объясняемое обычными коммерческими соображениями**; к балансирующим (компенсирующим) — статьи, отражающие перевод средств на обеспечение движения товаров или капитала.

**Основные статьи** охватывают экспорт и импорт товаров и услуг, поскольку это первичные операции, выполняемые на базе переговоров и оценки качества товаров. Аналогично первичными (основными) будут инвестиции в создание производственных филиалов. Можно сделать вывод о том, что в основных статьях фиксируются текущие операции и движение долгосрочного капитала.

В балансирующих статьях отражаются методы и источники урегулирования сальдо платежного баланса, включая движение валютных резервов, изменение объема краткосрочных активов, государственную помощь, государственные займы и кредиты международных финансовых организаций.

Сальдо по основным статьям, свидетельствующее о притоке иностранных денежных средств и капитала в страну («+») и, наоборот, об их оттоке («—»), — есть то «сальдо платежного баланса», которое рассматрива-

ется в экономической литературе и в официальных документах.

Следует заметить, что деление статей на основные и балансирующие, несмотря на внешне четкие критерии, на практике может таковым и не быть. Например, правительство может поставить вопрос о получении долгосрочного займа в связи с отрицательным сальдо платежного баланса. В этом случае долгосрочный заем будет, по существу, относиться к балансирующей статье. Аналогично введение национальным правительством «залоговой системы» оплаты товаров означает краткосрочное кредитование, которое в платежном балансе будет находиться в основных статьях.

Рассмотрим ситуацию с приливом в США краткосрочного капитала вследствие повышения учетной ставки американскими властями. Это происходило в начале 80-х годов после прихода к власти правительства Р. Рейгана. Является ли прилив капитала в соответствии с платежным балансом автономным или балансирующим? С точки зрения владельцев капитала их решение вложить средства в американские ценные бумаги принято самостоятельно и поэтому автономно. Однако с точки зрения американского правительства, поднятие учетных ставок и прилив краткосрочного капитала представляет собой реакцию на дефицит платежного баланса и поэтому подходит к балансирующей статье.

На практике в одной балансовой статье могут отражаться как автономные, так и компенсирующие сделки. Наконец, одни и те же статьи могут рассматриваться и как основные, и как балансирующие в зависимости от целей, которые ставятся при подведении баланса.

## 2. ВИДЫ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ

Итоговое равновесие не означает наличия дисбаланса по отдельным группам статей. Много зависит от того, где будет проведена сальдирующая средняя линия, так как при общем подсчете учитываются лишь позиции, оказавшиеся выше средней линии; позиции ниже ее исключаются из рассмотрения. В результате можно получить несколько различных видов балансов (табл. 5).

При оценке положения страны в международных расчетах прежде всего определяется соотношение экспорта и импорта. Подведение черты под объемами поступ-

Таблица 5

Виды балансов		Баланс автономных счетов		Баланс ликвидности	
		составляющие	источники покрытия	составляющие	источники покрытия
Базисный баланс	составляющие	Баланс движения краткосрочного капитала	Баланс движения счетов официальных резервов	Базисный баланс	Краткосрочный национальный капитал, находящийся у иностранных резидентов
	источники покрытия	Баланс движения счетов официальных резервов	Статья «ошибки и пропуски»	Краткосрочный капитал, находящийся в руках национальных резидентов	Баланс движения счетов официальных резервов
Базисный баланс	составляющие	Баланс текущих счетов	Баланс движения краткосрочного капитала	Баланс движения краткосрочного капитала	Краткосрочный национальный капитал, находящийся у иностранных резидентов
	источники покрытия	Баланс движения счетов официальных резервов	Статья «ошибки и пропуски»	Баланс движения краткосрочного капитала	Баланс движения счетов официальных резервов

ления и продажи товаров за границу позволяет получить **торговый баланс**.

Торговый баланс может подводиться регулярно по мере того, как таможенные органы собирают и обрабатывают статистику по торговле.

Вместе с тем торговый баланс как разница между экспортом и импортом содержит минимум информации. Однако он является важнейшим исходным показателем общей ситуации, поскольку на долю торговли приходится около 80% всего объема международных экономических отношений. Некоторые сложности подсчетов при подведении сальдо по торговому балансу возникают в связи с тем, что экспорт в мировой статистике учитывается в ценах фоб, т. е. не включает стоимости транспорта, страхования и т. д. Импорт подсчитывается в ценах сиф, включает и страхование, и фрахт. Разница в стоимости фрахта и страхования, составляющая в среднем около 10% общей стоимости поставляемых товаров, вычитается при подсчете.

Торговое сальдо во многом определяет общий итог платежного баланса, однако отрицательное торговое сальдо не обязательно означает общий дефицит. Так, Великобритания в последней трети прошлого века длительное время допускала отрицательное сальдо по торговым операциям, поскольку оно с лихвой перекрывалось поступлениями из других источников, в том числе в сфере услуг.

США после окончания второй мировой войны постоянно имели положительные сальдо внешней торговли, которое сводилось на нет расходами на экспорт капитала и содержанием заграничных военных баз. Дополнение стоимости экспортно-импортных операций «невидимой» торговлей (услуги) дает возможность получить баланс торговли и услуг.

Торговля услугами включает расходы, связанные с зарубежными путешествиями, морскими перевозками и финансами. Например, русский турист, находящийся за границей и приобретающий там иностранные товары и услуги, расходует деньги на импорт, так же как и его соотечественник, приобретающий импортные товары в России. Аналогично продает свои услуги российская транспортная фирма «Балтийское пароходство», предоставляющая суда в аренду иностранным фирмам.

Для некоторых стран раздел «услуги» может оказаться значительным.

В странах, через территорию которых проходят большие туристические потоки, большую роль могут играть поступления от туризма. В Греции и Испании поступления от иностранных туристов составляет 60—80% объема стоимости товарного экспорта.

В отличие от торговли товарами информацию о продаже услуг можно получить только в результате косвенных подсчетов, что ведет к некоторой задержке с публикацией баланса.

Баланс по торговле и услугам представляет интерес прежде всего как показатель агрегированных потребностей (расходов) при расчете национального дохода. Значение показателя также ограничено и он обычно используется в комбинации с другими.

Положение страны в международных расчетах характеризуют также суммы, перечисляемые в виде пенсий, даров, безвозмездных субсидий. Фактически под этим подразумевается импорт в страну иностранных товаров в форме безвозмездной помощи. Важно, что все сделки такого рода односторонни, и страна, перечисляющая средства, ничего не получает взамен.

Прибавление к балансу товаров и услуг сумм по односторонним переводам и дарам позволяет получить **баланс по текущим операциям**. Здесь над сальдирующей средней линией оказываются все статьи, связанные с движением средств по товарам и услугам; под линией — с движением резервов как частных, так и государственных.

Баланс по текущим операциям (счета) дает достаточно полный объем информации относительно экономического положения страны.

Положительное сальдо баланса по текущим операциям свидетельствует о том, что страна продает произведенные ею товары и услуги другим странам в большем объеме, чем покупает. В качестве примера можно представить семью, обладающую финансовыми средствами в количестве, достаточном для того, чтобы оставлять часть сбережений на случай непредвиденных обстоятельств или оказания помощи (кредитования) соседям.

Дефицит же баланса по текущим операциям отражает увеличение задолженности страны другим странам. По аналогии можно представить семью, живущую за счет займов и кредитов или использующую ранее накопленные сбережения.



Итак, можно сделать вывод, что баланс по текущим операциям показывает нетто-изменения в иностранных средствах, находящихся в распоряжении страны. Положительное сальдо (избыток средств) свидетельствует о наличии инвестиционного потенциала, отрицательное сальдо, наоборот, — об оттоке средств. Страна становится нетто-должником по отношению к остальному миру.

Примером страны, где постоянное отрицательное сальдо баланса по текущим операциям имело негативные последствия, приведшие к кризису задолженности, является Мексика. Баланс по текущим операциям постоянно сводился с отрицательным сальдо до 1982 г. Депрессия в США, кризис неплатежей в большинстве развивающихся стран усугубили общую экономическую ситуацию. Мексика оказалась вынужденной выплачивать крупные суммы (основную часть экспортных доходов) за предоставленные ранее кредиты, а это привело к кризису неплатежей.

Дополнение баланса по текущим операциям статьями по долгосрочным переводам и платежам позволяет вывести **базисный баланс**.

Введенные в баланс позиции отражают в той или иной форме важнейшие макроэкономические показатели страны: соотношение внешних и внутренних цен, курс валюты, величину дохода, темпы роста, склонность к сбережениям. Эти показатели стабильны и изменяются редко. В соответствии с общим подходом в перспективе базисный баланс должен быть равен нулю; в противном случае стране придется столкнуться с изменением ее задолженности.

Добавление к базисному балансу статьи «краткосрочная задолженность» вызывает ряд проблем. Краткосрочный капитал более гибко реагирует на изменение процентной ставки (хотя это и не всегда так). Основная часть краткосрочного капитала связана с обеспечением торговли товарами и услугами.

Краткосрочная задолженность свидетельствует о наличии или, наоборот, нехватке краткосрочных долговых обязательств (их еще иногда называют международными резервами). Этими обязательствами можно воспользоваться для того, чтобы обменять их на иностранную валюту в связи с изменениями в балансе, вызванными циклическими трудностями, долгосрочными обязательствами и т. д. В кризисных обстоятельствах

активы по краткосрочным резервам могут использоваться для погашения задолженности.

Так, в начале 90-х годов Банк для внешней торговли СССР, не имея средств для оплаты долгосрочных и среднесрочных займов, предоставленных бывшему СССР иностранными банками, использовал краткосрочные активы и, в частности, средства на счетах предприятий для выплаты долгов и процентов по долгосрочным и среднесрочным кредитам. Были заморожены на несколько лет валютные счета не только юридических, но и физических лиц.

Большой объем краткосрочных обязательств может поставить страну в тяжелое положение, даже если она располагает значительными суммами привлеченных долгосрочных займов. Такую ситуацию можно сравнить с положением должника, истратившего все текущие средства, но обладающего недвижимостью; быстро продать ее по нормальной цене с целью уплаты долга оказывается невозможным.

Страна, имеющая превышающий норму объем краткосрочной задолженности, будет вынуждена привлекать иностранные краткосрочные кредиты или даже произвести временную девальвацию своей валюты.

Прибавление к базисному балансу статьи «движение краткосрочного капитала» дает **баланс автономных счетов**. Важность такого баланса связана с тем, что движение международного краткосрочного капитала может быть не временным явлением, но следствием развития экономики страны.

Например, крупные международные фирмы могут приобретать краткосрочные зарубежные обязательства как следствие своего развития. Национальная валюта может приобретаться иностранными гражданами для ее использования в международных сделках. Такая ситуация сложилась в начале 70-х годов, когда повышение цен на нефть (а они назначались в долларах) увеличило потребность в долларах и повысило курс доллара на международных валютных рынках.

В 90-х годах в странах распавшегося СССР граждане начали в массовом количестве приобретать доллары с целью застраховаться от обесценения национальных валют.

Особо следует остановиться на статье «ошибки и пропуски». Эта статья появляется для «приведения к нулю» разницы между активами и пассивами.

Если для составления полноценного баланса каждая сделка теоретически должна отражаться в нем два раза, то практически это требование часто не выполняется. Причиной могут быть недостатки статистической отчетности или нелегальность самой сделки.

Лица, занимающиеся сбором статистических данных для составления платежного баланса, зачастую не обладают достаточно полной информацией о содержании всех сделок. Например, расходы туристов оцениваются на базе выборочных опросов, заполнения опросных листов, что не всегда отражает реальную ситуацию. Неучтенными могут оказаться денежные переводы, которые сознательно скрываются с целью избежать уплаты налогов или в связи с противозаконными сделками.

Таков и контрабандный вывоз за пределы России сырьевых товаров. Активная часть этой сделки должна проходить по статье «экспорт товаров». По понятным причинам она не регистрируется. Однако пассивная часть сделки выявится в виде долларов, которые, пройдя через посредников, окажутся, например, в одном из американских банков, принадлежащих нерезидентам США. Средства на счетах иностранцев в американских (других иностранных) банках будут должным образом зарегистрированы, но без соответствующей активной части.

В качестве примера рассмотрим российского гражданина, пожелавшего выехать на Иссык-Куль на отдых и берущего с собой денежную сумму, эквивалентную 200 тыс. руб. Активной частью этой сделки в платежном балансе России является дебетовое сальдо «импорт услуг», в то время как пассивная часть — кредитовое сальдо «платежи за границу». Эти деньги вероятнее всего возникнут как рублевые вложения нерезидентов в российском банке.

Величина сумм по статье «ошибки и пропуски» колеблется в зависимости от качества статистической службы, уровня ведения документации и т. д. Как правило, быстрое увеличение сумм происходит при кризисных ситуациях, ухудшении общего экономического положения страны и т. д. Эти суммы могут быть очень большими. Так, неучтенные переводы денежных средств из России, осевшие на счетах западных банков, составили в 1992 г. по экспертным оценкам сумму в 10—15 млрд. долл.

Еще одна разновидность — баланс ликвидности отличается от баланса автономных счетов включением или нет таких статей, как ошибки и пропуски, краткосрочные обязательства, находящиеся в руках у нерезидентов, и иностранные краткосрочные обязательства, находящиеся у резидентов страны (см. табл. 5).

Так, в послевоенный период краткосрочные обязательства США активно накапливались у нерезидентов, использовавших их для платежа. Со своей стороны США, оценивая эти обязательства с консервативной негативной позиции, вводили ограничения в денежной и финансовой политике, затрудняя выполнение программ роста занятости и увеличения национального дохода.

Далее остановимся на статье «государственные резервы». В число национальных резервов, накапливаемых государством на счетах национального банка, включаются золото, запасы иностранной валюты (ведущих капиталистических стран: доллары США, немецкие марки, японские иены, швейцарские и французские франки и т. д.), резервные квоты МВФ и СПЗ («специальные права заимствования» в МВФ).

Роль государственных резервов многогранна. Сюда относится выполнение таких функций, как обеспечение гарантий поддержания курса национальной валюты, страхование от неожиданных потерь при неурожаях, стихийных бедствиях, гражданских беспорядках, военных действиях. Резервы гарантируют кредитоспособность нации и при использовании в форме кредита обеспечивают дополнительную прибыль в бюджет страны.

Поддержание курса национальной валюты зависит от продажи валютных резервов при образовании отрицательного сальдо платежного баланса. Что касается гарантированного снабжения страны, когда происходят неожиданные потрясения, то наиболее ярким примером может быть использование государственных резервов в большинстве промышленно развитых стран в связи с резким подорожанием нефти.

В ряде случаев страны предпочитают не продавать свои резервы, сдавая их в «аренду» под проценты. Это аналогично тому, как нуждающийся предпочитает не продавать свои ценности, а сдавать их в ломбард для получения ссуды. Примером подобного использования государственных валютных резервов является возмездная передача Россией части золотого запаса на условиях «своп», т. е. с гарантией последующего выкупа. Такие

активы по краткосрочным резервам позволяют «пережить» временные трудности с платежным балансом.

Увеличение золото-валютных резервов положительно влияет на международный престиж страны, свидетельствуя об устойчивости и надежности ее экономического положения. Сам же по себе рост резервов не представляет собой положительного явления во всех случаях.

Накопление резервов особенно бесперспективно, когда речь идет об иностранных валютах, подверженных девальвации. Даже при получении в обмен на реальные товары полной валюты, ситуация далеко не всегда однозначно положительна, поскольку страна получает в свое распоряжение «мертвый капитал», потребность в котором может и не возникнуть.

Следует заметить, что изменения в резервах национального банка и одновременное движение капитала по долгосрочным и краткосрочным счетам — зеркальное отражение баланса по текущим операциям. Такая ситуация вполне понятна, если вспомнить, что продажа товаров, услуг и предоставление даров соответствуют долгосрочным и краткосрочным переводам капитала и займов.

Рассмотренные виды не исключают возможности введения и иных платежных балансов для решения какой-либо национальной задачи.

В практике отдельных стран используется баланс международной инвестиционной задолженности. Он фиксирует увеличение или, наоборот, отток обязательств и средств. Такой баланс может быть определен как сумма всех прошлых дебетовых и кредитовых счетов в разделе движения капитала.

Россия, столкнувшись с кризисной ситуацией в области своей иностранной задолженности и опубликовав свой баланс в 1993 г., специально выделила разделы, касающиеся суммы выплаченных, задержанных и аннулированных долгов по отношению к своим дебиторам (в основном развивающимся странам) и кредиторам (развитым государствам).

В платежный баланс России были включены статьи, касающиеся привлеченных долгосрочных и краткосрочных кредитов с разбивкой по объему использованных и амортизированных сумм. Причина в том, что Советский Союз, предоставивший ранее значительные суммы развивающимся странам, столкнулся с неплатежеспособностью заемщиков (долги Советского Союза были переданы России как правопреемнику). Кроме того, Россия,

получив значительные заемные средства от развитых капиталистических стран, оказалась в сложном положении с выплатой этих долгов (см. раздел 2 гл. 6).

Бесспорный интерес для анализа экономической ситуации отдельных стран представляет унифицированная схема платежного баланса, публикуемая Международным валютным фондом по структуре, одобренной в ООН (табл. 6).

Таблица 6

Платежные балансы США, Японии и Франции в 1992 г.\*

(млн. долл.)

Основные статьи	Страны		
	США	Япония	Франция
<b>A. Текущие операции</b>	-66300	117640	4109
Экспорт товаров (фоб)	440140	330870	225222
Импорт товаров (фоб)	-536280	-198470	-223561
<b>Торговый баланс</b>	-96140	132400	1661
Услуги (сальдо)	42320	-41420	20681
Доходы от инвестиций (сальдо)	20450	31280	-9733
Трансферты (сальдо)	-32880	-4620	-8500
<b>B. Долгосрочные инвестиции</b>	-17610	-30780	14963
Прямые инвестиции	-32420	-14520	-9150
Порфельные инвестиции	14190	-28410	34180
Другие долгосрочные капитальные вложения	340	18480	-8256
<b>Базисный баланс (A+B)</b>	-83910	86860	19072
<b>C. Краткосрочные капиталы (сальдо)</b>	54190	-75770	-33997
<b>D. Ошибки и пропуски</b>	-12340	-10460	1831
<b>Баланс официальных расчетов (A+B+C+D)</b>	-42060	630	-13094
<b>F. Обязательства перед иностранными государствами</b>	38140	...	11519
<b>G. Изменение резервов</b>	3920	-630	1575
Монетарное золото	—	—	1170
СПЗ (СДР)	2320	1400	1125
Резервная позиция в МВФ	-2660	-1220	-887
Инвавалютные резервы	4270	-810	168
Курс в ам. долл.		1 долл. = 127 яп. нен	1 долл. = 5,29 фр. фр.

\* Источник IMF. Balance of Payments Statistics Yearbook, Wash., 1993.



В табл. 6 представлена в обобщенном виде базисная информация о состоянии внешних расчетов трех ведущих экономических держав мира — США, Японии и Франции (одной из стран третьего «полюса силы» современного мира — Европейского Союза).

Как следует из приведенных показателей, крупным активом как торгового баланса, так и кредитовым (положительным) сальдо по текущим операциям обладает Япония. Соответствующие сведения по Франции за 1992 г. (положительное сальдо торгового баланса) являются скорее исключением из правила: за предшествующий период (1986—1991 гг.) Франция ни разу не имела положительного сальдо по текущим операциям, а величина дефицита торгового баланса колебалась от 2,1 млрд. долл. в 1986 г. до 13,7 млрд. долл. в 1990 г.

Соединенные Штаты Америки имеют огромный дефицит торгового баланса (за период 1986—1992 гг. он не опускался ниже 74 млрд. долл. в 1991 г., а в 1987 г. достиг отметки в 160 млрд. долл.). Основным источником балансирования дебетового (отрицательного) сальдо в торговле США служили постоянно нарастающее в последние годы активное сальдо по статье «услуги», а также по статье «доходы от инвестиций».

Что касается Японии, то ее сальдо текущих операций, несмотря на существенное превышение расходов над доходами по статье «услуги», в последние годы неизменно сводилось с «+» за счет многомиллиардного актива торгового баланса, в том числе в товарообмене с США.

Данные платежных балансов трех западных стран за 1992 г. свидетельствуют о том, что и США, и Япония являются в настоящее время крупными нетто-экспортерами капитала (США — в основном прямыми инвестициями, в то время как Япония осуществляет экспорт и прямых, и портфельных; в 1992 г. их было вывезено из Японии на сумму примерно в 2 раза большую, чем прямых). Франция, наоборот, выступает в качестве нетто-импортера долгосрочного капитала, особенно в форме портфельных инвестиций.

Данные по движению краткосрочного капитала свидетельствуют о его устремлении в США под влиянием высокой ставки учетного процента и оттоке из Франции (34 млрд. долл.) и особенно из Японии (76 млрд. долл.).

Обращает на себя внимание и раздел (F), отражающий состояние валютных резервов других стран, которые они держат в американских долларах (свыше

38 млрд. долл.) и во французских франках (на сумму 11,5 млрд. долл.).

Наконец, заключительный раздел платежного баланса (G), показывающий различные способы приведения его в равновесие, содержит информацию об индивидуальном подходе каждой из стран к решению этой задачи. Следует напомнить, что заключительный раздел («Изменение резервов») — сальдирующий. Здесь знак имеет противоположное значение, т. е. увеличение — «—» и уменьшение — «+». Поэтому только в Японии произошло увеличение резервов (на 630 млн. долл.), в США и Франции они сократились, хотя в США эта величина существенно больше, чем во Франции (соответственно 3,9 млрд. долл. по сравнению с 1,6 млрд. долл.). При этом Франция была вынуждена вывезти золота на сумму почти в 1,2 млрд. долл.

### 3. ТЕОРИИ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ

Многообразие видов балансов, зависящих от анализируемой внешнеэкономической деятельности, отражается и в теории. Каждая из теорий, давая собственную интерпретацию системе межгосударственных связей, фиксирует внимание на каком-либо отдельном аспекте этих связей: товарном, финансовом, денежном и т. д.

Первыми попытались рассмотреть сущность платежного баланса сторонники неоклассического подхода, представляющие связь между импортом и экспортом с учетом цен производимых товаров и услуг.

**Неоклассическая теория платежного баланса.** Классическая теория исходит из того, что основным элементом платежного баланса является соотношение объемов импорта и экспорта товаров и услуг данной страны. Это зависит от поведения местных и иностранных резидентов, имеющих возможность выбора между местными и иностранными товарами. Решение о покупке национального или иностранного товара принимается прежде всего при сравнении цен. Другими словами, в соответствии с классической теорией решающими параметрами платежного баланса выступают сравнительно однородные товары и обменный курс валюты.

Рассмотрим использование теоретических положений на практическом примере. Соковыжималка может стоить 10 тыс. руб. в Москве и 30 тыс. купонов в Киеве. Выбор будет определяться курсом купона и рубля. Если об-

менный курс рубля равен трем купонам, то цена будет одинакова и торговля не состоится.

Ситуация может измениться при удешевлении соковыжималки (например, из-за себестоимости), а также благодаря изменению обменного курса валюты (купона или рубля). Российский производитель соковыжималки может снизить ее цену на украинском рынке до 27 тыс. купонов.

В этом случае российская соковыжималка подешевеет на 3 тыс. купонов и, будучи продана в Киеве, даст фирме только 9 тыс. руб., или 27 тыс. купонов. Возникает вопрос: будет ли уменьшение стоимости одной соковыжималки компенсировано повышением общей суммы выручки за счет увеличения количества проданного товара?

При его решении необходимо определить эластичность спроса в зависимости от цены. Если эластичность спроса больше единицы, то процентное увеличение количества проданного товара оказывается большим, чем процентное снижение цены. Если же оно оказывается меньшим, то общая сумма поступлений при снижении цены будет уменьшаться, поскольку дополнительных заказов на продаваемый товар поступает недостаточно для компенсации снижения цены единицы изделия.

Соковыжималка как типично промышленное изделие характеризуется высокой степенью эластичности спроса, превышающей единицу. Снижение себестоимости или цены товара, скажем, на 10 или 30% будет означать 40 или 50%-ное увеличение количества проданных единиц изделия. Потери от снижения цены будут компенсированы увеличением поступлений за счет большего количества проданных единиц.

Товарная структура экспорта и импорта может оказаться различной: неодинаково будет воздействие изменившейся цены на объем продаж, т. е. различна эластичность импорта и экспорта. Выход состоит в нахождении общей величины эластичности импорта и экспорта.

На базе неоклассической теории можно сформулировать общий вывод: улучшение платежного баланса наступит тогда, когда сумма эластичности цен на импортные товары для резидентов и на экспортные товары для нерезидентов превысит единицу.

Такая формулировка как бы суммирует результаты, полученные от взаимного снижения цен на импортную и экспортную продукцию (и соответственно увеличение объема экспортированных товаров).

Вместе с тем цены могут снижаться не только за счет девальвации, когда она затрагивает экспорт и импорт одновременно. Возможны варианты, когда понизятся экспортные цены вследствие уменьшения стоимости рабочей силы (снижение заработной платы), сокращения издержек производства (открытие нового месторождения) и т. д. Здесь результат будет односторонний, т. е. затронет лишь экспорт. Рассмотренная ситуация получила в экономической литературе наименование теоремы Маршалла — Лернера. Она возможна только при наличии ряда дополнительных условий.

Прежде всего это, например, предположение о том, что не происходит увеличения доходов производителей, производящих большее количество товаров, и т. д. Это условие трудно выполнимо.

Сложно на практике определить уровень эластичности: он носит условный характер, так как зависит от периода реагирования объема продажи товара на изменение уровня цен. В общем, проанализированные положения скорее абстрактно-теоретические, чем реальные. Важным является то обстоятельство, что с помощью классической теории, вывода равновесие или, наоборот, неравновесие платежного баланса из соотношения издержек производства или из соотношений курсовых соотношений валют, т. е. из сравнительного анализа цен на национальные и иностранные товары, можно решить проблему в сфере ценообразования.

**Кейнсианская теория платежного баланса.** В этой теории как составном элементе общей кейнсианской доктрины оперируют следующими показателями:

агрегированные расходы ( $D$ ) — общие расходы, которые готовы осуществлять все национальные хозяйственные единицы (потребители и производители) для обеспечения потребления ( $C$ ) и инвестиций ( $I$ ), т. е.

$$D = C + I + E - M,$$

где  $E$  — экспорт;  
 $M$  — импорт;

агрегированный выпуск ( $O$ ) — общее производство инвестиционных и потребительских товаров (или валовой национальный продукт, если речь идет о периоде в один год);

национальный доход ( $Y$ ) — сумма средств, заработанных всеми «факторами», участвующими в производстве, т. е. национальный доход включает заработную плату, процентную ставку, ренту и прибыль.

Если исходить из того, что  $D$  и  $O$  равны, а

$$D = C + I + E - M,$$

то после несложных алгебраических перестановок получают формулу:

$$O = C + I + E - M$$

или

$$E - M = O - (C + I).$$

Сумма показателей  $C + I$  представляет собой не что иное, как валовые внутренние расходы.

Другими словами, с помощью кейнсианской теории платежный баланс связывается с выпуском, из которого после вычета валовых внутренних расходов автоматически «выпадает в осадок» платежный баланс. Валютный курс, конкурентоспособность, другие аналогичные параметры имеют значение здесь лишь постольку, поскольку они влияют на выпуск или валовые внутренние расходы. Например, ревальвация в случае уменьшения экспорта и при условии, что она не оказала воздействия ни на импорт (другие товары и другая динамика спроса), ни на производство, может отрицательно повлиять на платежный баланс.

Рассмотрим выводы, которые могут быть сделаны для практических программ регулирования платежного баланса с учетом взаимодействия показателей, входящих в кейнсианскую теорию.

Так, дефляция ведет к улучшению платежного баланса. Этот вывод следует из того, что уменьшение денежных средств в обращении уменьшает государственные расходы, расходы потребителей и инвестиции. Здесь одновременно снижается выпуск товаров, но общее улучшение платежного баланса при сокращении объема выпуска может происходить за счет большого сокращения расходов.

Одним из наиболее применяемых терминов, введенных сторонниками кейнсианской теории, становится «стимулирование роста экспорта». По этой теории пла-

тежный баланс непосредственно связывается с величиной расходов или выпуска. Так, улучшение платежного баланса может быть достигнуто при условии, что выпуск снижается одновременно с сокращением внутренних расходов, если при этом сокращение выпуска относительно меньше по объему, чем снижение расходов.

Для более точного определения разницы между экспортом и импортом вводим такой показатель, как «маргинальная склонность к импорту» или эластичность дохода в зависимости от потребности в импорте.

«Маргинальная склонность к импорту» может быть выражена формулой

$$M_y = \frac{d_m}{d_y},$$

где  $d_m$  и  $d_y$  — величины изменений импорта и национального дохода.

Знание величины  $M$  позволяет прогнозировать динамику платежного баланса в зависимости от динамики изменений национального дохода.

Предположим, что страна «А» решила ограничить кредитование и увеличить налоги с целью сокращения национального дохода на 200 млрд. руб. В этом случае потребление национальных и импортных товаров уменьшится, что будет определяться показателем  $M$ . Если, например,  $M = 0,5$ , то расходы на импорт уменьшатся на 100 млрд. руб. (200 млрд. руб. · 0,5).

Именно на такую сумму уменьшится импорт и улучшится состояние платежного баланса. При этом подразумевается, что величина экспорта отличается низким уровнем эластичности и практически остается неизменной.

**Монетаристская теория платежного баланса.** Идея монетаризма заключается в обеспечении в процессе деятельности отдельных физических и юридических лиц фиксированных соотношений между тремя параметрами:

- а) суммой имеющихся денежных средств ( $M_d$ );
- б) выпуском или доходом; в итоге оба показателя совпадают и выражаются в виде цены ( $P_a$ ), умноженной на объем производства  $Q_a$  ( $P_a Q_a$ );
- в) активами (кроме денег). Это прежде всего цены ( $P_a$ ), умноженные на количество товара ( $Q_a$ ).

Величина денежных средств составляет:

$$M_d = P_a Q_a = P_a Q_a.$$



В случае нарушения равновесия лица и компании будут стремиться восстановить объем своих денежных средств, результатом чего станет изменение  $P_a Q_a$  и  $P_a Q_a$ .

Например, если государство сократит количество выпускаемых денежных средств, то нарушается равновесие частного сектора, поскольку его наличные средства оказываются меньше потребностей. Поэтому физические лица, действующие в частном секторе, постараются восстановить равновесие своих денежных расходов путем сокращения текущих расходов, затрат на покупку основных средств и путем продажи основных средств.

Фирмы, действующие в частном секторе, будут так же сокращать свои запасы.

В результате в стране получится избыток товаров и основных средств. Цены на товары и основные средства, поступающие на рынок, уменьшатся. Это продолжится до тех пор, пока уменьшение  $P_a Q_a$  и  $P_a Q_a$  не достигнет того же уровня, что и первоначальное уменьшение денежных средств  $M_a$ .

Теоретики международного монетаризма объясняют последнюю ситуацию следующим образом.

При выходе на рынок дополнительных товаров и основных средств их раскупают иностранные покупатели. Таким образом не происходит ни снижения выпуска, ни уменьшения цены или количества основных средств.

Если же правительство увеличивает выпуск денежных средств, то иностранные производители обеспечат предложение достаточного количества товаров. Дефицит национальных товаров будет компенсироваться импортом. Свидетельством переориентации избыточного денежного спроса на импорт иностранных товаров может служить дефицит платежного баланса. При нехватке денежных средств в связи с сокращением расходов (дефляцией) будет происходить расширение экспорта и, как следствие, появится положительное сальдо платежного баланса.

Итак, дефицит или положительное сальдо платежного баланса означает не что иное, как инфляционную или, наоборот, дефляционную государственную политику.

Другими словами, монетаристы исходят из того, что нарушение платежного баланса связано прежде всего с избыточным «накачиванием» денежных средств в обращение по сравнению с реальными потребностями в них. Если избыток денег превышает допустимый предел, воз-

никает дефицит платежного баланса. Нехватка денежных средств ведет к использованию иностранной валюты, поступающей из-за рубежа. После оттока или, наоборот, притока необходимого количества валюты дефицит или положительное сальдо платежного баланса ликвидируется.

Положительное сальдо платежного баланса возможно тогда, когда развитие национальной экономики не будет компенсировано поступлением денежных средств, необходимых для «обеспечения» возрастающего объема товаров и услуг. Такая ситуация, утверждают монетаристы, существовала в Германии в 70-х годах. Экономическое развитие сопровождалось постоянным положительным сальдо.

Именно аналогичные исходные предпосылки, т. е. низкие темпы роста и избыточные финансовые «вливания», по мнению монетаристов, объясняют неоднократные девальвации американского доллара и английского фунта стерлингов в этот же период времени.

Монетаристы допускают, что дефицит платежного баланса страны может быть вызван увеличением спроса на деньги данной страны для их использования в качестве резервной валюты. Например, в начале 80-х годов рост иностранных официальных активов в виде краткосрочных требований к США мог быть результатом стремления иностранных правительств увеличить свои активы в долларах. В этом случае увеличение иностранных активов свидетельствовало о силе и прочности американской валюты, а не о ее слабости.

Отличие монетаристской теории от неоклассического направления состоит в том, что она исследует платежный баланс не как движение товаров и услуг, а как денежно-финансовый феномен. Решающее значение в стабилизации и нарушениях платежного баланса имеет денежное обращение, при этом нарушение баланса считается временным явлением.

Монетаристский подход концентрирует основное внимание на статье «государственные резервы» платежного баланса, объединяя все остальные статьи в единую группу, находящуюся выше итоговой линии. Монетаристов не интересует балансирование отдельных статей, сгруппированных выше итоговой линии, т. е. ситуация с балансированием поставок товаров и услуг, движением капиталов и т. д. Баланс рассматривается как бы «снизу вверх», анализируется поведению не товарной, а денежной массы, эмитируемой Центральным банком.

Монетаристы объединяют краткосрочный и долгосрочный переливы капитала, не проводя между ними какой-либо границы.

Подобный подход не может не вызвать критических замечаний, однако в начале 80-х годов наблюдалось триумфальное шествие монетаризма сначала в США, затем в ряде западноевропейских стран, прежде всего в Англии. В России с несколько меньшим успехом идеи монетаризма были использованы в программе стабилизации экономики, подготовленной правительством Е. Гайдара в 1992 г. После либерализации цен правительство Е. Гайдара намеревалось «сжать» денежную массу, ограничив эмиссию рублей, и таким образом обеспечить ликвидацию дефицита госбюджета и стабилизацию курса рубля.

В России монетаристская идея оказалась неэффективной. После некоторой стабилизации правительство под нажимом промышленного лобби было вынуждено снова пойти по пути эмиссионной «накачки» экономики рублями, и начавшаяся программа стабилизации была сорвана.

Суммируя неоклассические, кейнсианские доктрины платежного баланса, можно сделать вывод, что как те, так и другие школы рассматривают, по существу, разные стороны платежного баланса, отражающего международный обмен товаров и капитала.

Вопросы автономного движения долгосрочного и частично краткосрочного капитала более последовательно отражает кейнсианская теория платежного баланса. Ее дополняет анализ движения товаров и услуг, проводимый в соответствии с неоклассической теорией. Наконец, обобщенное видение финансовых аспектов платежного баланса как отражение единой денежной системы — прерогатива монетаристской доктрины.

Для неоклассической теории нарушение платежного баланса — это прежде всего различия в издержках производства товаров и услуг, которые можно выравнять, обеспечив свободный «перелив» факторов производства. Кейнсианцы, обращающие особое внимание на автономное движение капитала, дефицит или излишек определяют как разницу между национальным доходом и государственными и частными расходами и затратами на инвестиции. Наконец, монетаристы оценивают нарушение баланса как следствие неправильной денежной политики.

## V. СРЕДСТВА РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

### 1. ДИСПРОПОРЦИИ В ПЛАТЕЖНОМ БАЛАНСЕ. ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ И ОЦЕНКА

Тремя основными разделами платежного баланса, как было отмечено ранее, являются следующие: текущие операции, движение капитала и официальные резервы. Сумма балансов по текущим операциям и движению капитала дает баланс официальных резервов.

В связи с тем, что платежный баланс построен по принципу двойного счета, он всегда находится в равновесии. Это не значит, что балансы текущих операций и движения капитала не могут сводиться с дефицитом.

Предположим, что баланс официальных резервов равен нулю. Тогда можно выразить условие равновесия платежного баланса: сумма баланса по текущим операциям и баланса движения капитала составляет нуль.

С определенной долей приближения можно считать, что сальдо платежного баланса достигает нуля в том случае, когда баланс текущих операций (прежде всего баланс по торговле товарами и услугами) равен балансу по движению капитала (капитальным счетам).

В случае если положительное сальдо баланса по текущим операциям (счетам) превышает отрицательное сальдо баланса по капитальным счетам, то баланс сводится с положительным сальдо (положительный баланс); если ситуация обратная, то баланс имеет отрицательное сальдо.

Наличие положительного или отрицательного сальдо свидетельствует об определенных диспропорциях платежного баланса. По каким причинам могут появиться эти диспропорции?

С известной долей условности их можно разбить на четыре группы: изменение цен; структурные диспропорции; изменение уровня дохода; автономные передвижения значительных масс капитала.

**Изменение цен, ценовые диспропорции** большей частью связаны с ростом инфляционных издержек, повышением стоимости факторов производства (рабочей силы, капитала, земли).

Отказ предпринимателей повышать заработную плату бастующим рабочим, например, обосновывается неизбежным увеличением стоимости рабочей силы, а соответственно и повышением цены отпускаемой продукции. Повышение издержек и снижение конкурентоспособности могут быть также вызваны истощением дешевых природных ископаемых и переходом к добыче сырья на новых менее эффективных месторождениях. Платежный баланс здесь сводится с дефицитом, так как цены на экспортируемые товары оказываются более высокими по сравнению с мировыми, и экспорт данного товара вынужденно сокращается.

Подобные проблемы часто возникают в развивающихся странах, специализирующихся на поставке на внешний рынок одного-двух сырьевых товаров. Неожиданное снижение цен на экспортируемое сырье может катастрофически повлиять на активную часть платежного баланса, практически полностью зависящую от продажи товара.

Такое положение наблюдалось в течение 60-х годов, когда цены на готовые промышленные изделия, продававшиеся на мировых рынках, росли быстрее цен на сырьевые товары, поступающие из развивающихся стран. Общим результатом было ухудшение платежных балансов большинства развивающихся стран. Случается и обратная ситуация. В начале 70-х годов балансы большинства развивающихся стран показали увеличение положительного сальдо в связи с повышением цен на сырье.

Нарушение равновесия, вызванное **структурными диспропорциями** в мировом производстве, может привести к снижению объема экспорта. Причина заключается в том, что структура промышленного производства оказывается несоответствующей потребностям мирового рынка. Это характерно для развивающихся стран, когда, например, конкуренция синтетических изделий заменяет производство натурального сырья, обрекая производящие это сырье страны на снижение экспортных доходов.

Примером из опыта стран с развитой рыночной экономикой может стать сохранение малоперспективных производств в угледобывающей и металлургической отраслях промышленности. Ликвидация таких производств

требует крупномасштабных затрат. Так, в конце 80-х годов Великобритания имела избыточно высокий процент отсталых предприятий в металлургической и угледобывающей промышленности. Для ликвидации диспропорций были разработаны долгосрочные инвестиционные программы, ориентированные скорее на кейнсианские, чем на монетаристские, методы регулирования.

Последствия структурного дисбаланса коснулись даже такой страны, как США. Если в середине 50-х годов платежный баланс страны сводился с дефицитом, равным приблизительно 1 млрд. долл., то в 1958 г. этот дефицит увеличился до 3 млрд. долл., и такой уровень сохранился в течение нескольких лет.

Причиной, по мнению многих американских экономистов, послужили искусственно поддерживаемые высокие цены на сталь на внутреннем рынке США. В результате перерабатывающие отрасли переключились на импорт иностранной стали, а экспорт продукции американских металлообрабатывающих предприятий «топтался» на месте.

Распространенным нарушением равновесия внешних платежей является **изменение уровня дохода**, разнонаправленность национальных приоритетов отдельных стран, когда руководство страны пытается одновременно решить внутренние (занятость и рост цен) и внешние (равновесие баланса) проблемы.

На практике странам регулярно приходится решать одновременно если не взаимоисключающие, то по крайней мере трудно совместимые задачи: увеличить занятость (для этого соответственно расширить производство) или урегулировать платежный баланс.

Традиционным способом увеличения занятости выступают понижение процентной ставки и увеличение финансовых вливаний в экономику. В свою очередь увеличение финансовых вливаний означает рост расходов, увеличение импорта.

Понижение процентной ставки приводит к оттоку капитала из страны. Оба мероприятия будут действовать в направлении увеличения дефицита платежного баланса.

Платежный баланс в ряде случаев «приносится в жертву» политике экономического роста и расширения занятости. Инфляционная программа, обеспечивающая рост производства и занятости, будет одновременно вести к увеличению диспропорций платежного баланса страны.



Если в стране наблюдается плавающий валютный курс, это неизбежно приведет к снижению курса национальной валюты; при фиксированном курсе потребуются привлечение значительных внешних дополнительных финансовых средств.

Менее часто бывает ситуация, связанная с отрицательным сальдо автономного передвижения капитала. Например, когда выплачиваются крупные военные репарации или производятся расходы на содержание военных баз за границей.

Выплаты послевоенных репараций непосредственно воздействовали на внешнеторговый баланс Германии после первой и второй мировых войн. В послевоенный период, в годы «холодной войны», США тратили значительные средства на содержание своих военных баз за границей. Во всех случаях финансовые переводы компенсировались положительным сальдо торгового баланса.

Россия, расположившая часть своих войск на территории других государств СНГ, вынуждена оплачивать эти расходы за счет экспорта энергоносителей.

Практика показывает, что ошибочные оценки причин возникновения дефицита платежного баланса, а соответственно и проведение мер по его стабилизации, могут негативно воздействовать на финансовую ситуацию в стране, вызвать торгово-политические трудности.

Подобная ситуация, например, сложилась в Англии в конце 60-х годов. Правительство и Банк Англии, считая платежный дисбаланс Великобритании временным, пытались поддержать курс фунта стерлингов на уровне 2,8 долл. и для этой цели закупили значительное количество фунтов у США и МВФ. За период с 1964 по 1967 г. Великобритания исчерпала все имеющиеся резервы и вынуждена была сдать, девальвируя фунт стерлингов до уровня 2,4 долл. Правительство Великобритании, купив фунты стерлингов по высокому курсу в 2,8 долл., вынуждено было продавать их по низкой цене в 2,4 долл.

Если английское правительство потеряло на накоплении обесценивающихся запасов собственной валюты, то японское правительство тратило средства на те же цели, покупая обесценивавшиеся доллары. Японское правительство пыталось стабилизировать низкий обменный курс иены, несмотря на тенденцию к его повышению в начале 70-х годов, так как это позволило бы сохранить конкурентоспособность японских экспортеров.

Были скуплены миллиарды долларов. Однако вскоре правительство Японии вынуждено было признать необходимость повышения курса иены по отношению к доллару на 30%.

Общим в обоих случаях был ошибочный анализ причин дисбаланса, а соответственно и проведение временных финансовых мер с целью воздействия на тенденции долгосрочного порядка. Разница заключалась лишь в том, что в Великобритании была предпринята попытка компенсировать отрицательное сальдо, а в Японии — сохранить актив платежного баланса.

Можно ли утверждать, что положительное сальдо платежного баланса это всегда хорошо, а отрицательное — плохо?

Традиционно все страны стремятся к обеспечению положительного сальдо, отражающему меркантилистский подход к оценке положительного сальдо как средства накопления ценностей и прежде всего золота.

По существу, положительное сальдо платежного баланса означает поставку за национальные пределы большего количества товара, чем получение, при этом взамен накапливаются денежные обязательства в иностранной валюте.

Здесь необходимо разумно определить объем иностранных обязательств, который потребует стране для экстренной стабилизации ее положения при стихийных бедствиях, временных неурожаях, спадах производства и т. д. Такую ситуацию можно сравнить с ситуацией, когда студент, получающий небольшую стипендию в несколько тысяч рублей, недоедает, да еще половину своих средств отдает в страховое общество для получения в экстренной ситуации миллионной страховой премии.

Подобные явления становятся особенно нежелательными, когда накапливаемая в ближнем зарубежье валюта, например российский рубль, обесценивается в связи с инфляционной политикой правительства. Россия постоянно кредитует своих соседей, получая взамен обесценивающиеся финансовые обязательства. Зачем же эти обязательства нужны стране? Так, в начальный период существования СНГ Россия поставляла энергоносители, оплачиваемые в рублях, а сальдо зачислялось в счет долга с будущим погашением. Однако политика постоянного «накачивания» денежного оборота эмиссионными рублями приводила к обесцениванию накапливаемых страной финансовых средств.

Нежелательность сохранения в течение длительного времени излишков в иностранной валюте (даже в такой относительно стабильной, как доллары) побудила ряд стран перейти к программе расходования избытка накопленных денежных средств.

Негативная реакция на избыточное накапливание иностранных резервов была характерна для Японии в начале 70-х годов. Столкнувшись с резким увеличением своих валютных резервов, японское правительство пошло по пути стимулирования приобретения японцами иностранной собственности (включая значительное количество отелей в курортных местах на побережье Тихого океана), развития заграничного туризма и т. д. ФРГ, оказавшаяся примерно в тот же период в аналогичной ситуации, пошла на ревальвацию марки с целью корректировки платежного баланса страны.

Отрицательное сальдо (дефицит) платежного баланса уже по своему определению воспринимается негативно. Непосредственным следствием положения, когда страна «живет в кредит», становятся такие явления, как общая задолженность, отсутствие требуемого страховочного запаса иностранной валюты, падение курса национальной валюты, общее снижение жизненного уровня.

В большинстве случаев дефицит означает, что страна ввозит большее количество товаров и услуг, чем вывозит, расплачиваясь за это финансовыми обязательствами, подобно нерадивому хозяину, живущему в долг.

Как правило, национальные правительства, обнаружив дефицит, стремятся быстро ликвидировать его, используя все имеющиеся средства. В этом отношении перспективными представляются попытки России избавиться от дефицита за счет привлечения массированных кредитов, в частности, из Международного валютного фонда.

Действительность показывает, что многие государства оказываются в состоянии активно развиваться, имея постоянный дефицит платежного баланса. Например, Швеция еще в конце девятнадцатого столетия «столкнулась» с дефицитом торгового баланса, компенсируя его за счет привлечения иностранных инвестиций. Этот иностранный капитал был использован для строительства железных дорог и решения жилищных проблем.

Аналогичная программа использовалась Аргентиной и Канадой в конце девятнадцатого и начале двадцатого столетия. Сейчас подобную политику проводит большин-

ство развивающихся стран. Суть ее состоит в том, что компенсация торгового дефицита за счет привлечения долгосрочного капитала позволяет стране с ограниченными ресурсами решить проблему внутренних накоплений.

В последнее время регулирование платежных балансов утратило значение первоочередной задачи западных правительств. Этому способствовал ряд обстоятельств.

Во-первых, введение плавающих валютных курсов обеспечило «сглаживание» возникающих диспропорций в международных платежах. В условиях высокоинтернационализированной экономики руководители всех стран предпочитают владеть крупными суммами во всех ведущих валютах. Постепенно уходит в прошлое представление о том, что доллар является предпочтительной валютой по сравнению с другими платежными средствами.

Во-вторых, не менее значительное влияние оказало распространение монетаристской концепции платежного баланса, согласно которой государство может сознательно увеличивать краткосрочные обязательства с целью их дальнейшего использования в качестве денежных активов. Так, увеличение официальных активов в виде требований США (банковские депозиты в Нью-Йорке и т. д.) — в значительной мере результат стремления иностранных правительств увеличить свои активы в долларах. Одной из причин стало увеличение контрактных цен на нефть, рассчитываемых в долларах. Аналогичной по воздействию причиной могло быть «открытие» в 1992—1993 гг. денежного рынка стран СНГ, в том числе и России, где в торговом обороте широко использовались американские доллары.

Таким образом, необходима комплексная оценка ситуации в каждом конкретном случае с целью выяснения причин изменения резервов и других денежных активов. Здесь очень важно учитывать все социально-политические параметры. Именно на основе такого анализа может быть окончательно определена система мер, направленных на ликвидацию, ограничение или сохранение дефицита платежного баланса в зависимости от решения альтернативных задач обеспечения экономического роста, увеличения занятости, борьбы с инфляцией и т. д.

## 2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИХ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС. МЕТОДЫ ПРЯМОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ

Практически все макроэкономические показатели воздействуют на платежный баланс. Подробный их перечень занял бы много места, поэтому остановимся на наиболее значимых, используемых особенно часто. Их можно разделить на две группы: показатели национального макроэкономического регулирования и внешнеэкономические показатели.

В первую группу показателей можно включить: национальный доход, уровень процентных ставок, величину и объем денежной эмиссии. Воздействие каждого из них зависит от конкретной ситуации и оценивается неоднозначно.

**Национальный доход.** Как отмечалось ранее, под национальным доходом понимается общая сумма полученной заработной платы, дивидендов, процентов и ренты, которые зарабатывают (получают) резиденты данной страны при производстве товаров и услуг.

Индивидуальная и общенациональная потребность во всех видах товаров и услуг зависит от уровня доходов резидентов данной страны. Отсюда следует вывод о том, что в случае повышения этих доходов можно ожидать роста потребления национальных товаров, сопровождающегося ростом потребления импортных товаров. Импорт, в свою очередь, отрицательно воздействует на платежный баланс, увеличивая потребность в иностранной валюте. Отсюда следует, что, осуществляя программу стимулирования роста национального дохода, следует ожидать роста отрицательного сальдо платежного баланса.

При замедлении и даже прекращении роста национального дохода платежный баланс страны улучшается.

Связь роста национального дохода с автоматическим увеличением импорта и ухудшением платежного баланса используется кейнсианцами для разработки положения о маргинальной предрасположенности к импорту при росте национального дохода.

Обычным правилом противодействия росту дефицита платежного баланса в связи с «перегревом» экономики и увеличением национального дохода является продажа национальным банком страны резервных запасов иностранной валюты. Такую политику активно проводили Ве-

ликобритания и США в 70-х годах, пытаясь предотвратить увеличение дефицита своих платежных балансов.

Это далеко не всегда претворяется в жизнь на практике. Например, Германия осуществляла свое экономическое развитие в послевоенный период, имея постоянное положительное сальдо платежного баланса. Таким образом, намечается лишь тенденция, что объясняется рядом факторов.

Во-первых, в настоящее время усиливается синхронность развития национальных экономик отдельных стран. Во-вторых, увеличение отрицательного сальдо платежного баланса под воздействием роста национального дохода нейтрализуется под влиянием других макроэкономических показателей, на которые влияет политика Центрального банка.

Противоположное объяснение причин дефицита платежного баланса в условиях роста экономики следует из монетаристской теории, которая оценивает рост дохода с учетом обеспечения его денежными ресурсами. В соответствии с ее прогнозом увеличение дохода, не подкрепленное выпуском соответствующих финансовых средств (не обеспеченное увеличением денежной массы), приведет к тому, что потребности в деньгах будут удовлетворяться за счет приобретения иностранных платежных средств (заполняя соответствующую нишу в потребности в финансовых ресурсах).

Два внешне противоречивых объяснения могут быть совмещены, так как анализируются различные разделы платежного баланса. В первом случае исследуется движение товаров и услуг; во втором — автономные движения долгосрочного и краткосрочного капитала.

**Уровень процентных ставок.** Величина процентных ставок определяет условия предоставления кредита. Если процентные ставки высоки, то условия предоставления кредита «жестки»; если процентные ставки низки, то они «свободны» («либеральны»).

В мировом хозяйстве значительное количество физических и юридических лиц держит свои средства в форме ликвидных активов, которые перемещаются в те страны, где более высокие процентные ставки, т. е. туда, где за кредиты платят более высокие цены («горячие деньги»).

Рост процентной ставки понимается как реальное увеличение процентных выплат по вкладываемым финансовым средствам, а не просто процентов в связи с инфляцией.



Когда США предлагают более высокие процентные ставки по кредитам по сравнению с Великобританией, владельцы английских денежных средств, продавая фунты, приобретают доллары и, покупая американские акции, вкладывают их в экономику США. В итоге на международном финансовом рынке растет потребность в долларах (для вложения в американские акции) и понижается спрос на фунты, так как английские владельцы предлагают на международном рынке фунты, продавая их для покупки долларов. Отсюда можно сделать вывод, что при увеличении процентных ставок в США курс доллара возрастет. Изменение процентных ставок становится решающим моментом, определяющим динамику изменения курса доллара.

Как показывает практика, в последующем, несмотря на значительное повышение процентных ставок США, потребность в долларах несколько уменьшится по сравнению с первоначальной. Разумеется, и позднее найдутся английские вкладчики, желающие обменять свои фунты на доллары и вложить их в американскую экономику. В дальнейшем объем приобретаемых долларов, так же как и курс, несколько снизится по сравнению с первоначальным ростом. В экономической литературе такие изменения называются «первичным» и «вторичным» изменением курса.

Повышение потребностей в долларах напоминает воздействие дополнительного экспорта, увеличивающего положительное сальдо платежного баланса. Возрастающие процентные ставки делают американские акции и облигации более привлекательными на международном рынке и стимулируют их продажу, т. е. в итоге оказывает такое же воздействие, что и расширение экспорта.

Аналогично воздействие процентных ставок на платежный баланс через национальный доход. Так, увеличение процентных ставок, вызываемое обычно нехваткой долларов, уменьшает инвестиционную деятельность, сокращает производство, потребление товаров, а соответственно уменьшает и импорт. Платежный баланс улучшится.

Понижение процентных ставок, прогнозирует теория, влияет противоположным образом. Если, например, в США процентные ставки понизятся, то иностранные вкладчики капиталов постараются их перевести из США в более «выгодные» страны. Начнется «сброс» долларовых средств и обмен их на иностранную валюту. По своему воздействию это будет аналогично росту импор-

та, т. е. увеличит предложение долларов на валютном рынке и ухудшит платежный баланс США. В этом же направлении будет действовать и рост национального производства (в связи с облегчением условий кредитования), и увеличение спроса на национальные и иностранные товары. Платежный баланс ухудшится.

На практике повышение процентных ставок в сочетании с жестким кредитованием было, например, использовано Министерством финансов России для улучшения платежного баланса и стабилизации рубля во второй половине 1993 г. Правительству удалось добиться хотя и краткосрочного, но осязаемого эффекта, обеспечив обменный курс в пределах 1000—1100 руб. за 1 долл.

Мнение о положительном влиянии более высоких процентных ставок на баланс следует уточнить. Определяющим моментом является не столько уровень процентных ставок, сколько факторы, вызывающие его рост. Если рост процентных ставок следует непосредственно из более жесткой кредитной политики, то это утверждение верно. Однако в тех случаях, когда первопричиной служит рост инфляционных тенденций в экономике, положение окажется обратным. Израиль, Аргентина, Бразилия и другие страны, где высокая величина процентных ставок определяется инфляционными тенденциями в экономике, не особенно избалованы вниманием иностранных инвесторов.

Вывод о том, что повышение процентных ставок приводит к улучшению платежного баланса, должен быть скорректирован с учетом одного обстоятельства. Здесь рассматривались лишь краткосрочные тенденции. В долгосрочной перспективе увеличение процентных ставок постепенно приводит к некоторому «истощению» или уменьшению притока капитала. Более того, в дальнейшем в связи с необходимостью выплат сначала более высоких процентов, а затем и самих долгов следует ожидать ухудшения платежного баланса. Использование более высоких процентных ставок целесообразно только в краткосрочной перспективе.

**Величина и объем денежной эмиссии.** Еще одним важным показателем, определяющим уровень спроса и предложения на валютном рынке, выступает величина денежной эмиссии на внутреннем рынке.

Увеличение эмиссии или кредитно-денежная политика непосредственно влияют на состояние платежного баланса. Когда Центральный банк расширяет кредитование национальных коммерческих банков за счет вы-

деления дополнительных средств, то естественной реакцией коммерческих банков становится расширение их операций по ссудам для увеличения дохода. Расширение ссуд автоматически влечет за собой снижение процентной ставки. Дополнительное расходование взятых в кредит у банков средств означает рост цен и соответственно повышение импорта.

Рост объемов кредитования стимулирует владельцев денежных средств к более прибыльному вложению капиталов и прежде всего за границей. Национальный капитал устремляется за границу «в поисках» более высоких процентов, что также негативно воздействует на платежный баланс. (Позднее вполне возможен возврат денежных ссуд с процентами.) Сначала преобладает отрицательный эффект.

Либеральная кредитно-эмиссионная политика ведет к ухудшению платежного баланса как в связи с ростом импорта, так и с увеличением потока капитала за границу в связи со снижением процентных ставок внутри страны. Ограничительная денежная политика будет иметь противоположный эффект (табл. 7).

Таблица 7

**Воздействие либеральной (увеличение количества денежных средств) и ограничительной денежной политики на основные макропоказатели**

Показатели	Либеральная денежная политика	Ограничительная денежная политика
Национальный доход	Возрастает	Снижается
Процентная ставка	Снижается	Возрастает
Цены	Повышаются	Снижаются
Платежный баланс	Ухудшается	Улучшается

Важным показателем, от которого зависит воздействие инфляции на объем экспорта, выступает уровень эластичности спроса на экспортные товары данной страны. Чем ниже уровень эластичности спроса на данный товар в зависимости от цены, тем меньше воздействуют инфляционные тенденции на его сбыт, а соответственно и на снижение спроса в зависимости от инфляционного обесценения. Так, основным экспортным товаром США являются высокие технологии и продовольственные товары, отличающиеся низким уровнем эластичности спроса на них, поэтому инфляционные тенденции, развиваю-

щиеся в экономике США, относительно незначительно воздействуют на объем экспортных товаров.

Незначительным уровнем эластичности спроса в зависимости от цены отличается экспорт нефти и нефтепродуктов. Опыт 70-х годов показывает, что повышение цен на нефть привело практически к пропорциональному росту расходов и соответственно к ухудшению платежных балансов развитых стран-импортеров нефти и улучшению положения стран-экспортеров нефти.

Товары массового потребительского спроса, «стандартной» технологии отличаются высоким уровнем эластичности спроса: объемы продаж этих товаров резко меняются в зависимости от цен.

Особенности воздействия отдельных макропоказателей на экономику представляют важность прежде всего с точки зрения возможности их использования для изменения общеэкономической обстановки в стране. Воздействуя на те или иные показатели, власти оказываются в состоянии осуществить намеченные преобразования.

При этом следует иметь в виду, что в практическом плане эмиссионная и налоговая политика представляет собой сферы деятельности относительно разнородных ветвей власти, подчиняющихся разным структурам.

Налоговая политика — это преимущественно прерогатива Министерства финансов, ведающего вопросами налогообложения и ответственного за величину государственных доходов. Деятельность министерства обычно жестко политизирована.

Что касается эмиссионной политики, то она представляет собой прерогативу Центрального банка — органа, формально политически независимого и подчиняющегося законодательной власти — конгрессу, парламенту, Верховному Совету и т. д.

На практике перед правительством часто ставится противоречивая задача, связанная, например, со стабилизацией курса валюты при условии сохранения уровня национального дохода. Здесь требуется проведение ряда налоговых и эмиссионных мероприятий, которые помогли бы решить задачу (табл. 8).

Министерство финансов может нейтрализовать отрицательное воздействие избыточной эмиссии банкнот на платежный баланс за счет повышения уровня налогов.

Подобное регулирование было осуществлено в Германии в 1992—1993 гг., когда включение в состав страны восточных земель потребовало дополнительной эмис-

Таблица 8

Некоторые параллельные налоговые  
и эмиссионные мероприятия

Показатели	Рост налогообложения	Рост денежной эмиссии
Национальный доход	Снижается	Увеличивается
Дефицит платежного баланса	Уменьшается	Увеличивается

сии марок с целью реорганизации промышленного производства бывшей ГДР. Министерство финансов, стремясь нейтрализовать негативные последствия и прежде всего изменение курсового соотношения немецкой марки, пошло на такую непопулярную меру, как повышение налогов.

Механизм проведения конкретных экономических мер по регулированию требует тщательной проработки и координации программ не только по направлениям регулирования, но и по времени их выполнения.

Важным, хотя и негативно оцениваемым, способом ликвидации диспропорций платежного баланса может быть введение контроля внешнеэкономических связей и переход к прямому государственному регулированию. Введение такого контроля полностью устраняет действие рыночных факторов во внешнеэкономической деятельности. Такая система существовала в бывшем Советском Союзе и представляла собой составную часть системы государственного регулирования экономики. В развитых странах элементы прямого контроля применяются редко — при кризисных ситуациях.

Формы и методы контроля многочисленны и определяются решаемыми задачами. Прямой контроль может быть разделен на два вида: коммерческий и валютный. Коммерческий контроль включает тарифы, авансовые платежи и другие средства, ограничивающие внешнюю торговлю товарами и услугами. Контроль внешнеэкономических связей ограничивает прямые капиталовложения и другие источники капитала.

К ограничителям внешней торговли следует также отнести налоги, субсидии и количественные ограничения. Наиболее распространенными средствами внешне-

торгового регулирования являются пошлины, экспортные и импортные количественные ограничения и связанная с ними система лицензирования.

Валютные ограничения в торговле услугами ничем не отличаются от внешнеторговых ограничений. Например, ограничение количества денежных средств, разрешенных для вывоза за рубеж. Такие ограничения традиционно существовали для советских граждан, выезжавших туристами за рубеж. Многие страны ограничивают суммы вывоза прибыли. Это особенно характерно для развивающихся стран.

Широко используются ограничения на переводы иностранными физическими и юридическими лицами средств и инвестиций. Так, в США в 1965—1974 гг. существовали: ограничения или квоты на предоставление американскими коммерческими банками кредитов иностранцам; дополнительные налоги на прибыль, получаемую американцами от использования иностранных акций; отрицательные учетные ставки. В России к таким ограничениям можно отнести дополнительный налог на прибыль, переводимую за пределы России в страны дальнего зарубежья.

Контроль внешнеэкономических связей включает запрет конвертаций, т. е. перевода национальной валюты в иностранную. Для бывшего Советского Союза это представляло собой норму внешнеэкономической деятельности. Запрет конвертации используется и в развитых странах как временная мера по регулированию краткосрочных нарушений платежных балансов. Таким было, например, положение в начале 70-х годов, когда западноевропейские страны ввели жесткий валютный контроль с целью избежать спекулятивной скупки национальных валют за обесцененные доллары. В России в 1992—1993 гг. действовало правило обязательной продажи части экспортной валютной выручки Центральному банку по специальному заниженному курсу. Одновременно субсидировался, т. е. применялся, официально завышенный обменный курс рубля при импорте ряда «социально значимых» товаров (медикаментов, сахара, зерна и т. д.).

Опыт контроля внешнеэкономических связей, применяемого различными странами, показывает, что он приводит к значительным издержкам даже в тех случаях, когда применяется осмотрительно. Это объясняется прежде всего появлением потерь из-за неосуществлен-



ных сделок, ростом взяточничества и протекционизма, когда предпринимаются попытки обойти контроль и получить валютную лицензию.

### **3. ВАЛЮТНЫЙ КУРС КАК СРЕДСТВО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА. «ФИКСИРОВАННЫЕ» И «ПЛАВАЮЩИЕ» ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ**

Валютный курс как макропоказатель положения страны в системе мирохозяйственных связей занимает особое место в числе показателей, используемых в качестве средства государственного регулирования платежного баланса. Причина заключается в том, что его повышение или понижение немедленно и непосредственно воздействует на экономическое положение страны. Изменяются ее внешнеэкономические показатели, валютные резервы, задолженность, динамика товарных и финансовых потоков.

Существует несколько вариантов установления курсовых соотношений между национальной и иностранной валютами:

«плавающий» валютный курс — курс национальной валюты по отношению к иностранным свободно колеблется в зависимости от спроса и предложения;

регулируемое, или «грязное плавание» — курс национальной валюты колеблется до тех пор, пока изменения не достигают определенного предела, после чего государство начинает использовать регулирующие рычаги;

«ступенчатое плавание» — курсы валют колеблются, но в случае достижения определенных пределов при наступлении «фундаментальных или структурных изменений», когда обычные финансовые меры по регулированию оказываются недостаточными, страна получает право на девальвацию, т. е. разовое изменение курса;

«совместное плавание», или принцип «валютной змеи» — курсы валют колеблются вокруг какого-либо официально установленного паритета, но при этом их колебания не оставляют определенные фиксированные пределы;

фиксированный курс — национальная валюта жестко привязана к другой валюте или к другому паритету.

Общим для всех случаев является использование динамики изменения курсов (или соотношения своей и иностранной валюты) для корректировки платежного баланса. Эти изменения могут быть разовыми или регу-

лярными и принять форму девальвации (если стоимость национальной валюты постоянно падает) или ревальвации (при чрезмерном повышении курса национальной валюты).

Девальвация валюты, т. е. понижение ее цены по отношению к другим валютам, позволяет производителю за то же количество иностранной валюты получить большее количество национальной валюты. Для получения прежней цены в национальной валюте и покрытия собственных издержек производства владелец может продать свой товар на иностранном рынке по более дешевой цене. В результате девальвации национальные товары на иностранных рынках становятся дешевле и облегчается их экспорт. При этом уменьшается количество иностранной валюты, выручаемой за единицу проданного товара. Вместе с тем импортные товары становятся дороже и количество национальной валюты, необходимой для приобретения единицы этого товара, увеличивается.

Что касается общего количества иностранной валюты, получаемой от удешевленного экспорта и расходуемой на подорожавший импорт, а соответственно и общего состояния платежного баланса страны, то оно будет зависеть от эластичности спроса на экспортируемые и импортируемые товары.

Подсчеты эластичности спроса на импортные и экспортные товары на базе данных за 1951—1966 гг. в 14 крупнейших развитых странах приведены в табл. 9.

Следует, однако, признать, что подсчитанные величины не дают полного представления о динамике цен. Недостаточно точно выбраны критерии для определения срока, в течение которого подсчитывается уровень эластичности. Кроме того, агрегированные статистические показатели, на базе которых осуществлены подсчеты, «прячут» товары с высоким уровнем эластичности и тем самым сглаживают колебания. Имеются также ошибки в статистических подсчетах. Большинство экспертов сходится во мнении, что реальные величины суммарной эластичности для экспортируемых и импортируемых товаров оказываются более значительными, чем это следует из табл. 9.

Регулируемое, или «грязное плавание», «ступенчатое плавание», «совместное плавание», или принцип «валютной змеи» — все формы валютного регулирования представляют собой модифицированные варианты двух

Эластичность спроса на импортные и экспортные товары  
в 14 крупнейших развитых странах  
(за 1951—1966 гг.)

Страна	Эластичность		
	импорта	экспорта	суммарная
Бельгия — Люксембург	—1,02	0,42	—0,60
Канада	—1,46	—0,59	—2,05
Дания	—1,66	—0,56	—2,22
Франция	0,17	—2,27	—2,10
Германия	—0,24	1,70	1,46
Италия	0,13	0,03	0,16
Япония	—0,72	—0,80	—1,52
Нидерланды	0,23	—0,82	—0,59
Норвегия	—0,78	0,20	—0,58
Швеция	—0,79	0,67	—0,12
Швейцария	—0,34	—0,58	—1,42
Великобритания	0,22	—0,44	—0,22
США	—0,54	—1,51	—2,05

основных подходов к регулированию курсовых соотношений: «плавающего» валютного курса, свободно колеблющегося в зависимости от спроса и предложения, и жестко фиксированного курса. Отдельные элементы этих двух курсов объединяются между собой в различных комбинациях.

**«Плавающий» валютный курс.** Особенность свободно колеблющегося валютного курса заключается в том, что его колебания рассматриваются если не в качестве единственного, то по крайней мере важнейшего средства, обеспечивающего регулирование платежного баланса страны. Объясняется это механизмом корректировки: более легкий способ выравнивания баланса — изменение цены валюты, определяющей соотношение между ценами, по сравнению, например, с перестройкой всего внутреннего механизма хозяйственных связей (налогообложения, эмиссионной деятельности и т. д.). Колебания цены валюты, происходящие параллельно платежному дисбалансу, дают возможность менее «болезненно», без привлечения внешних источников финансирования, осуществлять корректировку. Сторонники использования «плавающего» валютного курса подчеркивают его способность автоматически регулировать величину экспорта и импорта.

Рассмотрим использование «плавающего» валютного курса в условиях постоянного дефицита платежного баланса России. Если платежный баланс страны будет регулярно сводиться с дефицитом, то вследствие уменьшения суммы долларовых поступлений на российский рынок цена национальной валюты по отношению к другим иностранным валютам будет снижаться. Это вызовет удешевление российских товаров на внешних рынках и рост российского экспорта. Увеличившийся приток иностранной валюты снизит спрос на нее, и курс рубля повысится.

«Плавающий» валютный курс, представляя собой элемент классических теорий, позволяет экспортировать товары, по которым страна имеет сравнительные преимущества, и таким образом оптимизирует ее участие в международном разделении труда.

К преимуществам «плавающего» валютного курса относится возможность правительства проводить относительно независимую национальную экономическую политику (прежде всего направленную на обеспечение большей занятости и увеличение темпов экономического роста). Например, сторонники введения «плавающего» курса доллара США отмечали необходимость проведения более независимой экономической политики в условиях выполнения долларом функции мировой валюты и вытекающих из этого обязательств США.

Сторонники «плавающего» валютного курса подчеркивают влияние в современных условиях на валютный курс настолько большого количества факторов, что их не могут спрогнозировать ни правительство, ни Центральный банк, ни какие-либо другие официальные органы. Именно «плавающий» валютный курс наиболее реально отображает эти воздействия и обеспечивает эффективную реакцию на них, свидетельствуя о действительной стоимости национальной валюты на мировом рынке. Такой подход объясняет, почему в большинстве стран полностью свободное «плавание» использовалось лишь в течение коротких периодов времени для определения реальной цены национальной валюты.

Ограниченное (по времени) свободное «плавание» было использовано в начале 70-х годов в Голландии и Дании, когда возникла необходимость проведения ревальвации обеих валют. Оставался неясным масштаб ревальвации. Решение было найдено в использовании механизма «плавающих» курсов, действовавшего в течение шести месяцев 1971 г. После того как система свободного

«плавания» определила курсы валют, они были официально зафиксированы.

В то же время «плавающий» курс имеет недостаток. Значительные краткосрочные его колебания могут дестабилизировать внешнеторговые сделки и привести к убыткам в связи с невозможностью выполнения ранее заключенных контрактов.

Например, в марте 1993 г. после резкого, «обвального», падения курса рубля на межбанковской бирже многие российские фирмы вынуждены были расторгнуть ранее заключенные долгосрочные контракты, понеся при этом значительные потери. Подобное не удивительно, так как подписание перспективных контрактов в условиях «плавающего» курса несет большую долю риска. Особенно сложно прогнозирование и осуществление сделок в сфере наукоемкого производства, где устанавливаются долгосрочные технологические связи.

**Фиксированный курс валюты.** Перечисленные недостатки исключает фиксированный курс, привязанный к какой-либо стабильной стоимостной единице. Фиксированный курс позволяет прогнозировать предпринимательскую деятельность, регулировать уровень прибыльности будущих инвестиционных программ. Практически все предприниматели и банкиры выступают за фиксированный курс национальной валюты.

Фиксированный курс особенно важен для отраслей, ориентированных на значительный объем импортных поставок (высокотехнологичные отрасли) с высокой долей экспорта в общем объеме производства. Такой курс означает прогнозируемые в будущем суммы переводимой валюты, необходимые для разработки программ инвестиционной деятельности, связанных с длительным сроком окупаемости вкладываемых средств.

Фиксированный курс эффективен для организаций, осуществляющих длительные и стабильные связи. Он особенно выгоден для сохранения и поддержания политического «лица» руководства и свидетельствует о прочности и надежности экономической политики правительства. Правительство берет на себя обязательство поддерживать стабильность валюты, а соответственно и положение страны в системе мирохозяйственных связей. Руководство страны как бы подтверждает, что на национальном и международном уровнях имеется достаточно доверия и финансовых средств для того, чтобы поддержать стабильность национальной денежной единицы. При этом оно берет на себя расходы по «сглажи-

ванию» возможных краткосрочных колебаний, особенно опасных для внешнеторговых сделок.

Наиболее часто встречающиеся аргументы в пользу фиксированного курса заключаются в возможности более точного прогнозирования будущих поступлений от внешнеэкономической деятельности, осуществления длительных контрактных соглашений, коммерческих сделок и т. д.

Введение фиксированного валютного курса ставит перед национальным правительством ряд проблем. Важнейшая из них — поддержание «внешнего равновесия», т. е. балансирование внешних расчетов с целью поддержания валютного курса на постоянном уровне.

Опыт хозяйствования ряда стран выявил следующие практические способы решения данной проблемы.

Наиболее простой вариант — возникновение дефицита, перебегающего с положительным сальдо. В этом случае государственные органы могут финансировать возникающие избытки и дефицит достаточно долго без угрозы истощения валютных запасов. Однако важно, чтобы дефицит был временным, поскольку иначе государственные органы рискуют потерять финансовые накопления, истощить валютные резервы.

Попытки государственного регулирования и стабилизации валютного курса оказываются малоэффективными, когда причина дисбаланса связана с низким уровнем производительности труда, неконкурентоспособностью экспортной продукции и т. д.

Более удачными оказываются попытки государства, направленные на недопущение резкого снижения курса в условиях ограниченных отклонений или при «сглаживании» резких «зигзагов» курса национальной валюты.

Валютные интервенции центральных банков с целью сглаживания колебаний курсов (покупка при превышении лимита колебаний курсов и продажа в обратной ситуации) представляют собой обычную практику в современных условиях.

Примером «сглаживания» колебаний значительного снижения курса рубля могут служить действия Центрального банка России в конце 1993 г. За несколько дней было истрчено более 1,5 млрд. долл. с целью не допустить обвального снижения курса рубля, вызванного уходом из российского правительства премьера Е. Гайдара и опасениями по поводу изменения правительственного курса.



Нарушение равновесия в любую сторону (дефицит или актив платежного баланса) является источником беспокойства. Однако практика показывает, что страны относительно легче переносят длительное сохранение положительного сальдо, ведущего к накоплению иностранной валюты, чем отрицательного сальдо, означающего фактическую необходимость поддержки или финансового вливания извне.

Особого внимания заслуживает дефицит платежного баланса страны с резервной валютой, т. е. валютой, накапливаемой странами, участвующими в мировой торговле. Примером резервной валюты служит американский доллар. Стремление большинства государств обладать денежными обязательствами США в виде долларов позволяло американцам наращивать свои обязательства перед другими странами, не оплачивая их экспортом своих товаров и услуг. Скупая доллары, иностранные государства получили право пользования денежными средствами, принимаемыми во всех странах мира. Такая ситуация могла продолжаться лишь ограниченное время, пока накапливаемые ресурсы американских долларов не превысили критического лимита.

Еще одним способом восстановления равновесия платежного баланса при фиксированном курсе выступает контроль внешнеэкономических связей. Он заключается в проведении правительством валютного аукциона или в разрешении покупать иностранную валюту только тем фирмам, которые после сложной процедуры оформления заявки смогут доказать, что покупка валюты попадает в одобренную категорию сделок.

Обычным при контроле является предоставление предприятиям права на покупку комплектующих изделий, без которых производство остановится. Одновременно дискриминируются покупка предметов потребления или вклады в заграничные банки. Контроль обеспечивает большую стабильность национальной валюты за счет увеличения нестабильности отдельных фирм. Физические и юридические лица оказываются неспособными определить, смогут ли они приобрести иностранную валюту в будущем. Такой контроль помогает правительству преодолеть валютный дефицит, однако он приводит к крупным социальным и политическим издержкам.

Например, Украина, зафиксировав весной 1993 г. курс купона по отношению к рублю (завышенный в связи с необходимостью финансировать поставки нефти), одновременно подорвала конкурентоспособность

своей промышленной продукции на российском рынке. Соответственно появилась необходимость во введении квот, лицензионных ограничений и т. д.

Эффективность и целесообразность использования фиксированного или «плавающего» валютных курсов как средств регулирования платежного баланса можно свести к следующему.

Являясь свидетельством стабильности и прочности экономической и политической системы страны, фиксированный курс может существовать лишь в условиях стабильной макроэкономической политики правительства. Программы создания рабочих мест, налоговая политика — все должно быть подчинено интересам поддержания стабильного курса национальной валюты.

Например, европейские страны в процессе создания европейского валютного союза, сокращая пределы колебаний национальных валют и в последующем переходя к фиксированным курсам, договорились о сохранении на заранее заданном уровне процентных ставок, дефицита госбюджета, объема эмиссии стран-участниц. Выход за допустимые пределы хотя бы по одному показателю неизбежно приводил к «выходу» страны из Европейской валютной системы, т. е. к превышению допустимой величины колебаний национальной валюты.

Фиксированный курс требует, кроме того, наличия крупных запасов «резервной» валюты, которая может быть использована для ликвидации возникающих дисбалансов. Обычно это означает создание национальных или межнациональных банковских объединений типа Европейского банка.

Особенно большие требования фиксированный валютный курс предъявляет к странам, валюта которых играет ключевую роль в международных расчетах. США, выступившие в 1973 г. за отказ от фиксированного курса доллара по отношению к золоту, исходили прежде всего из необходимости проведения самостоятельной экономической политики вне зависимости от своей обязанности поставщика доллара как основного мирового платежного средства.

Фиксированный же курс по-разному воздействует на спад национальной экономики в зависимости от причин и характера этого спада. В тех случаях, когда основной причиной спада выступают внутризэкономические проблемы страны, сохранение стабильного курса позволяет за счет использования валютных резервов преодолеть спад, смягчив его последствия.

Когда причиной дисбаланса становится изменение обстановки на мировом рынке, например сокращение потребления товаров, изменение структуры мирового спроса и т. д., то фиксированный курс может оказаться менее эффективным, так как не происходит автоматического изменения цены товара. Развивающиеся страны, экспортные доходы которых зависят от поставок одного-двух сырьевых товаров, вынуждены ориентироваться на создание специальных экспортных фондов, буферных запасов, чтобы сохранить объем экспортных поступлений.

После образования СНГ политические деятели тех государств, которые сделали выбор в пользу независимой экономической политики, вынуждены были ввести собственную валюту с «плавающим» курсом по отношению к рублю. Это относится прежде всего к странам Балтии.

Примером использования «плавающего» валютного курса как средства, обеспечивающего независимую макроэкономическую политику, может быть Швейцария периода 70-х годов. В начале этих лет большинство стран выбрало проведение инфляционных программ, обеспечивающих уменьшение безработицы и рост экономики. Швейцария ориентировалась на стабильную макроэкономическую политику. При фиксированном курсе страна неизбежно столкнулась бы с ростом положительного сальдо платежного баланса, поскольку относительная дешевизна швейцарской продукции, создаваемой в условиях стабильной макроэкономики, увеличивала бы поступление экспортной выручки. Страна оказалась бы вынужденной накапливать значительные иностранные резервы, потребность в которых в стране отсутствовала. Перегля на систему «плавающего» курса, Швейцария смогла повысить стоимость продукции, что привело к снижению объемов экспорта, уменьшению притока денег.

Падение производства привело к удорожанию национальной валюты. Дальнейшее сокращение производства происходило до тех пор, пока цены на отечественную продукцию не сравнялись с иностранными.

Выбор между «плавающим» и фиксированным валютным курсами, таким образом, зависит от соотношения политических и экономических приоритетов правительства, его готовности поступиться частью суверенных прав.

## VI. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РОССИИ

### 1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Создание международной валютной системы регулирования платежных балансов стран, участвующих в мирохозяйственных связях, насчитывает несколько периодов, каждый из них имеет свои особенности. Условно можно выделить три периода.

**Период до 1914 г.** Исторически платежные балансы регулировались с помощью фиксированных курсов валют на базе золотого стандарта, т. е. стоимость национальной валюты приравнивалась к весовой единице золота и жестко фиксировалась. Такая система, окончательно сложившаяся к концу девятнадцатого столетия, стала господствующей в Германии, Италии, Франции, Норвегии, Голландии, Дании, Швеции. В 90-е годы прошлого века к этим странам добавились Россия, Япония, США. В перечисленных странах бумажные банкноты свободно обменивались на золото.

При золотом стандарте английский фунт стерлингов содержал 113,0016 грана чистого золота. Американский доллар, в свою очередь, был равен 23,22 грана. Поскольку обе валюты были привязаны к золоту, то один фунт был равен 4,87 долл.

Дефицит платежного баланса, возникший, например, в Англии, приводил к оттоку золота из страны. Господствовавшая в этот период теория, разработанная английским экономистом Хьюмом в середине восемнадцатого столетия, прогнозировала автоматическое выравнивание платежного баланса торгующих стран. Выравнивание должно было происходить в два этапа.

На первом этапе избыток экспорта и недостаток импорта должны были компенсироваться притоком золота в страну, имеющую положительное торговое сальдо. Поток золота становился «противовесом» экспортному потоку товаров (теория долгосрочного перелива капитала еще не появилась) и должен был привести к увеличению количества золота в стране. Страна с дефицитом платежного баланса, наоборот, лишится значительной части золота и соответственно денежных средств (в тот период выпуск денег ограничивался объемом имеющегося и обеспечивающего их золота).

На втором этапе в стране, где количество золота и обеспеченных им бумажных средств увеличится, произойдет денежная инфляция и повысятся цены на товары.

В стране, длительное время имеющей отрицательное сальдо, положение будет противоположным. Повысится денежная стоимость товара в стране с преимущественным экспортом и понизится стоимость единицы товара в денежном эквиваленте в стране-контрагенте. Более дорогой товар страны «А» не сможет найти покупателей в стране «Б», в результате снизится экспорт и выравняется платежный баланс.

До первой мировой войны выравнивание балансов происходило успешно, хотя его механизм был и не совсем таким, как он прогнозировался в теории.

В конце девятнадцатого столетия в формировании платежного баланса активную роль начали играть автономные потоки долгосрочного капитала, которые компенсировали дефицит торгового баланса. Например, США в течение значительной части девятнадцатого столетия имели отрицательное торговое сальдо и не испытывали при этом каких-либо проблем с оттоком золота. Причина заключалась в потоках долгосрочного капитала,двигающихся в страну. Аналогичная ситуация сложилась в Англии, Швеции и др. Здесь движение капитала было автономно и не связано с отрицательным сальдо торгового баланса.

Немаловажное значение для глобальной стабильности имел тот факт, что большинство стран, внешняя торговля которых определяла положение на мировых валютных рынках, обладали уравновешенным платежным балансом или его положительным сальдо.

Исключением из правила в этот период была Великобритания, постоянно имевшая отрицательное сальдо платежного баланса. Дефицит Великобритании был на-

столько значительным, что в 1913 г. количество золотых резервов страны не покрывало и трети ее ликвидных обязательств. Большинство стран-кредиторов относилось к этому довольно спокойно.

При необходимости проводились жесткие ограничительные меры. Центральный Банк Англии поднимал учетную ставку, ограничивая кредитование. В результате сокращалось производство, снижались доходы и цены. Более дешевые национальные товары экспортировались, в то время как спад производства, национального дохода и заработной платы сокращал импорт. Повышение учетной ставки приводило к притоку денежных средств в страну, которая рассматривалась как резервный центр для мировых денежных рынков.

В отдельные периоды перед первой мировой войной ряд стран, испытывавших экономические трудности, на некоторое время отказывались от фиксированного стандарта в пользу плавающих курсов. Такие ситуации возникли в России в конце 80-х годов прошлого столетия и в США в период гражданской войны. В обоих случаях правительства оказались не в состоянии сохранить золотое обеспечение рублей и долларов. Впоследствии конвертация возобновлялась и цена валюты восстанавливалась.

Поддерживаемая относительно благоприятной общеэкономической конъюнктурой система фиксированных курсов функционировала относительно удовлетворительно. Впоследствии это время называлось золотым веком в развитии мировой валютной системы.

Немаловажным фактором, способствовавшим стабильности финансовой ситуации, явилось общее благоприятное положение в мировой экономике — отсутствие войн, значительных экономических потрясений. Наконец, общество не требовало от правительства обеспечения гарантированной занятости работников и стабильности цен.

**Период между первой и второй мировыми войнами.** Валютная политика большинства стран мира после 1918 г. складывалась под воздействием двух величайших потрясений: первой мировой войны и Великой депрессии 1929—1933 гг.

Резкое увеличение денежной массы в связи с ростом военных расходов в европейских странах заставило национальные правительства прекратить размен национальной валюты на золото.



Для решения проблемы бюджетного дефицита правительства таких стран, как Франция и Италия, пошли по пути инфляционной «накачки» денежной массой финансового рынка. Особенно сложным оказалось положение в Германии, где предложение денег возросло в миллионы раз.

Иной путь выбрала Великобритания, попытавшаяся вернуться к предвоенному золотому стандарту. Завышенный курс фунта стерлингов, приравненный к предвоенному, жесткая денежная политика, большие военные расходы и общее снижение конкурентоспособности английских товаров вызвали массовую безработицу, а также застой в экономике и производстве товаров. Возросло отрицательное сальдо в торговле Великобритании с другими странами.

США, превратившиеся в результате войны в крупнейший финансовый центр и занявшие место Англии на мировых валютных рынках, не выдержали натиска Великой депрессии 1929—1933 гг. В 1934 г. вслед за Англией США девальвировали доллар (с 20,67 долл. за тройскую унцию до 35 долл.).

Таким образом, период между двумя мировыми войнами характеризовался жестокими валютными потрясениями, поколебавшими систему фиксированных курсов, и тщетностью попыток поддержать фиксированные валютные курсы в подобной ситуации. Как показали исследования, неконтролируемый рост денежной массы приводил к значительным снижениям курсов и оказывал дестабилизирующее влияние на платежный баланс и национальную экономику. Последующий переход к гибким валютным курсам позволил реально отразить различия в состоянии национальных хозяйств и покупательной способности отдельных валют.

**Послевоенный период.** В послевоенный период вновь был поставлен вопрос о создании новой системы многостороннего регулирования международных расчетов. При ее разработке развитые страны учитывали опыт предшествующего периода.

Опыт довоенного функционирования системы «плавающих» валютных курсов свидетельствовал об их низкой эффективности: бесконтрольная деятельность национальных правительств, преследующих узконационалистические цели, приводила к дестабилизации мировой системы платежей. Во время Великой депрессии была продемонстрирована важность свободы действий при выборе страной независимой экономической политики

для решения вопросов занятости и экономического роста.

Введение фиксированного курса с предоставлением права единовременного пересмотра (система «регулируемой привязки» валюты) позволило достигнуть компромисса между корректируемыми и фиксированными курсами с некоторым перевесом в пользу фиксированных.

Установление фиксированной цены золота в долларах и жесткой привязки всех валют к доллару способствовало твердой фиксации курса валют. В случае крайней необходимости после многосторонних консультаций могла быть осуществлена разовая корректировка курса.

Накопив по результатам второй мировой войны основную массу золотых запасов мира, США установили цену доллара в размере 35 долл. за одну тройскую унцию. Фактически это было закрепление цены на золото, установленной еще в 1934 г.

С 1947 г. и до начала 70-х годов США покупали на мировом рынке золото, когда его цены снижались (с целью выравнивания его цены) и продавали золото, когда его цена возрастала и превышала допустимые пределы.

Назначение такого рода интервенций состояло в том, что США поддерживали не столько балансы отдельных стран, сколько прежде всего регулирование международных расчетов.

В установлении заниженной цены золота (35 долл. за 31,1 грамма) не последнюю роль сыграли и политические мотивы. В период «холодной войны» США не стремились поддерживать крупнейших производителей золота: СССР и ЮАР, с которыми у них были более чем прохладные отношения.

Однако, вне зависимости от имевшихся намерений, на практике такая цена стимулировала дальнейшее «вымывание» золота из международных расчетов (оно все больше «утекало» на частный коммерческий рынок) и замену его долларовыми резервами. Эта тенденция стала особенно явной к концу 60-х годов (табл. 10).

Фиксированный курс валют при международных расчетах приводил к тому, что инфляционные программы одного правительства как бы «переливались» через национальную границу, приводя к образованию национальной задолженности или, наоборот, избытку иностранных ресурсов при дефляционной политике.

Таблица 10

Международные резервы  
(доля в %)

Год	Золото	Иностранная валюта	Доля МВФ	Специальные права заимствования (СДР)
1948	69,7	27,1	3,2	—
1952	69,1	27,4	3,5	—
1956	65,5	30,6	4,0	—
1960	63,1	30,9	6,0	—
1964	58,3	33,9	7,7	—
1968	50,3	41,4	8,4	—
1972	24,5	65,3	4,3	5,9
1974	20,0	70,0	5,0	5,0

Созданный с целью контроля за соблюдением единых норм поведения Международный валютный фонд установил в связи с этим следующие правила регулирования платежного баланса.

Страна, зафиксировавшая свой валютный курс в рамках соглашений с МВФ, в случае отрицательного сальдо должна была расходовать дополнительные валютные средства. В качестве «первой линии обороны» использовались собственные валютные резервы. Если этого оказывалось недостаточно, предлагалось воспользоваться резервами МВФ. Резервы МВФ, выдававшиеся в рамках специальных кредитов «стенд бай», обуславливались выполнением определенных требований (система «обусловленности кредитования»), жесткость которых повышалась по мере увеличения суммы и срока кредитов.

Наконец, в случае наступления «фундаментального неравновесия» платежного баланса предусматривалась возможность девальвации валюты. Однако состояние «фундаментального неравновесия», заложенное в Уставе новой международной организации (прообраз МВФ), подробно не расшифровывалось. Например, американский экономист Г. Хаберлер, принимавший участие в разработке Устава МВФ, подчеркивал, что под «фундаментальным неравновесием» понимается продолжительный отлив золота в результате постоянного дефицита платежного баланса. Такое толкование, взятое из арсенала неоклассической теории, определило и направленность деятельности международной организации. Констатация факта «фундаментального неравновесия» на основе международных консультаций с привлечением

экспертов МВФ давала право на проведение девальвации валюты, т. е. изменение ее паритета по отношению к базисному платежному средству.

Регулирование платежного баланса страной — членом МВФ базировалось на рекомендациях монетаристов. Напомним, что монетаризм, рассматривая дефицит платежного баланса как результат неадекватной денежной эмиссии, требует для исправления положения прежде всего сокращения объема государственного кредитования. При проведении сокращения первыми «жертвами» становятся государственные расходы, ориентированные на выполнение социальных программ (социальное обеспечение, общественная медицина, образование и т. д.). Такая ситуация дает вполне определенные основания критиковать МВФ как организацию, осуществляющую вмешательство во «внутриэкономическую деятельность национального правительства», ограничивающую его самостоятельность.

Сокращение кредитования с целью уменьшения импорта и выравнивания платежного баланса, проводимое по рекомендациям МВФ, ведет или к уменьшению инфляции, или к спаду производства; в условиях высокого уровня монополизации преобладающим становится спад производства.

Предпосылкой предоставления кредита является посылка экспертной группы в страну для переговоров о предоставлении кредита. МВФ предоставляет кредиты на определенный срок. В случае нарушения требований МВФ соглашение аннулируется и помощь МВФ автоматически прекращается. Так, обычное требование МВФ — сбалансированность государственного бюджета, при котором превышение расходов над доходами не должно составлять 5% ВВП.

Базирующийся на фиксированном курсе валюты этот механизм предусматривал в качестве обязательного условия наличие стабильной базисной резервной валюты или платежного средства для регулирования временных дефицитов платежных балансов. Использование долларовых средств в качестве международного платежного средства, позволяющего урегулировать диспропорции платежных балансов, предполагало их наличие у государств, осуществляющих взаимную торговлю. Главным источником долларов мог быть лишь приток их из США, т. е. за счет дефицита платежного баланса. Существование такого рода дефицита в 50-е и 60-е годы было выгодно как для США, так и для их партнеров. США

обеспечивали получение товаров и услуг от иностранных государств, расплачиваясь за это долларвыми обязательствами. Другие государства получали долларские средства в качестве ресурсов для взаимозачетов.

Кризисная ситуация возникла в конце 60-х годов в связи с тем, что сумма краткосрочных обязательств США превысила сумму имеющихся в стране запасов золота, обеспечивающих курс доллара. В это время США вступили в период инфляции и замедления темпов экономического роста. Результирующий в 1970 г. (10 млрд. долл.) и 1971 г. (30 млрд. долл.) дефицит американского платежного баланса поставил под сомнение надежность использования валюты одной страны в качестве основы для фиксации валютного курса.

Страны, накопившие долларские авуары, оказались перед опасностью их обесценивания. США, чья валюта являлась основой международных расчетов, столкнулись с рядом трудностей. В международном плане страна сохраняла за собой обязательство продавать золото, т. е. обменивать долларские авуары на золото по явно заниженной цене. Низкие цены на золото не только ограничивали его добычу, но и приводили к его утечке в сферу коммерческого обращения.

Стремясь спасти положение, правительство США попыталось ограничить вывоз денежных средств из страны. Была сокращена в 5 раз стоимость товаров, которые американцы могли ввезти в США беспошлинно (с 500 до 100 долл.). Были введены ограничения на американские инвестиции за границей.

Однако принятые меры оказались недостаточными. Положение усугубилось экономическим кризисом, развившимся в США в 1969—1970 гг., результатом чего стало снижение процентных ставок и «бегство» краткосрочного капитала из страны.

Безуспешными оказались и попытки США убедить страны, накопившие значительное количество долларовых авуаров, ревальвировать свои валюты (это относилось прежде всего к Японии и ФРГ).

Доверие к доллару как прочной и стабильной международной валюте, базирующейся на фиксированном уровне — курсе золота, было подорвано. Разразился финансовый кризис. Уже в середине 1971 г. Бундесбанк был вынужден скупить колоссальное количество избыточных долларов, наводнивших мировой валютный рынок. Когда объем скупки достиг 1 млрд. долл. в час, Бундесбанк прекратил операции с долларом по фикси-

рованному курсу и объявил о «свободном плавании» марки (5 мая 1971 г.). Вслед за ним об этом же было объявлено правительством Дании, а Австрия и Швейцария ревальвировали свою валюту. США объявили о прекращении размена долларов на золото и заявили о введении «свободного плавания» валют (15 августа 1971 г.).

Вплоть до декабря 1971 г. продолжалось «свободное плавание» доллара, когда было заключено Смитсоновское соглашение. Его важнейшими положениями были следующие:

1. США повысили официальную цену золота до 38 долл. за унцию (США не возобновили при этом обмен золота).

2. В среднем на 12% ревальвированы по отношению к золоту валюты других стран.

3. Расширились пределы колебаний курсов (вместо прежнего 1% установлена величина в 2,25%) с возможностью отклонения в обе стороны (суммарная величина отклонений составила 4,5%).

Американское правительство приветствовало Смитсоновское соглашение в качестве величайшего исторического решения.

Введение «плавающего» курса доллара послужило катализатором перехода других стран к «плавающим» валютным курсам. В отличие от США, проповедовавших программу «свободного и ничем не контролируемого плавания», большинство стран пошли по пути проведения «грязного плавания», т. е. регулирования курса лишь в случае превышения в процессе колебаний определенных заранее зафиксированных пределов.

Японское правительство попыталось понизить курс иены для того, чтобы дать дополнительные преимущества национальным экспортерам. Максимальные рамки колебаний национальных валют установили европейские правительства. Однако в скором времени валюты Великобритании, Франции и Бельгии отклонились за пределы допустимых норм. Валютные интервенции центральных банков не приносили ничего, кроме убытков.

Широкомасштабное «свободное плавание» по отношению к доллару, которое существовало в середине 70-х годов, было формально подтверждено в Кингстоне (Ямайка) в январе 1976 г.

Если не считать мер по демонетизации золота (включая предоставление МВФ права продажи имеющегося запаса золота по мировым ценам), важнейшим резуль-



татом этой конференции было предоставление странам права принятия самостоятельного решения относительно системы регулирования валютного курса. Принятое решение явилось компромиссом между позицией Франции, настаивавшей на системе «регулируемой привязки», и США, выступавшими за «ничем не ограниченное плавание».

Особо следует выделить развитие программы регулирования платежных балансов европейских стран, где она проводилась в жизнь наиболее последовательно.

**Европейская валютная система (ЕВС).** Специфика регулирования расчетов между западноевропейскими странами определялась двумя обстоятельствами.

Практически для всех европейских стран характерна значительная доля внешней торговли в общем объеме валового национального продукта. Ликвидация тарифных и значительное ограничение сферы применения остальных форм торговых барьеров превратили внешнюю торговлю в важный фактор экономического развития, на долю которого приходится 30—40% ВНП. Наконец, успехи интеграции привели к относительно большей однородности используемых макроэкономических программ воздействия на национальные экономики, унификации методов регулирования платежных балансов.

Задача сглаживания колебаний валют, вызываемых временными дефицитами платежных балансов, стала важным элементом дальнейшего укрепления западноевропейского интеграционного процесса.

Решалась она в несколько этапов.

Первый этап, декларированный в 1970 г. и осуществленный в 1972 г., представлял собой соглашение о сокращении пределов взаимных колебаний курсов валют. Стержнем, вокруг которого колебались величины валют, был доллар. Такие колебания, ограниченные пределами 2,25% в обе стороны, названы «змея в тоннеле». Прогнозировалось дальнейшее сокращение пределов колебаний.

На первом этапе стабилизации выявились определенные трудности, связанные с различиями в экономической политике стран-участниц. Если для ФРГ основная задача макроэкономики состояла в борьбе с инфляцией, то Италия и Франция, стремясь не допустить роста безработицы, шли по пути увеличения объемов государственных расходов. Соответственно страны разделились на те, у которых была «сильная» валюта (ФРГ, страны Бенилюкс), «слабая» валюта (Италия, Великобритания) и занимающие промежуточное положение (Франция).

Не желая сокращать свои государственные расходы, Великобритания вышла из системы «змеи» через два месяца, Италия — через четыре. «Выпускала» свою валюту за пределы, предусмотренные соглашением, и Швеция. Они вынуждены были «выпускать» свои валюты для того, чтобы не «навешивать на себя» издержки, связанные с инфляционными вливаниями, осуществляемыми Англией и Италией в свою экономику.

Главные причины неудач жесткой привязки или фиксации курсов валют коренились в различиях национальных экономических политик стран-участниц. Неудовлетворительной оказалась и методика использования одной валюты в качестве базиса для привязки. Общая неудовлетворенность стимулировала создание в 1978 г. Европейской валютной системы (ЕВС).

Задача ЕВС заключается в минимизации колебаний валют; основой системы является европейская денежная единица (эю), представляющая собой средневзвешенную величину ряда европейских валют. Каждая европейская валюта имеет фиксированный курс — по отношению к эю. Этот курс, будучи зафиксирован, может быть изменен только в результате общего решения стран-участниц.

Страны-участницы обязуются проводить такую денежную и фискальную политику, которая обеспечивает колебания в пределах определенных рамок.

На первом этапе, начавшемся в 1990 г., ставилась задача отмены ограничений на передвижение капитала между странами-участницами.

Второй этап, с января 1994 г., предусматривает создание Европейского валютного фонда в качестве преемника Европейского центрального банка. На этом этапе предполагается перейти к более тесной координации политики стран-участниц.

На третьем этапе валютные курсы будут связаны между собой жестко, правила Европейского союза станут обязательными, и новый Европейский центральный банк обеспечит переход к единой валюте.

К концу 1996 г. Совет Европы примет решение относительно того, выполняет ли большинство стран положения и требования валютного Союза и в случае положительного ответа примет решение о переходе к третьему этапу.

К странам-участницам предъявляется ряд требований. Инфляция должна быть близка к той, которая характерна для трех наиболее преуспевающих членов Со-

общества. Уровень дефицита госбюджета не должен превышать 3% ВВП, величина государственного долга не может быть выше 60%. В течение как минимум двух лет валюта страны не имеет права колебаться, выходя за пределы, допускаемые ограничениями ЕВС.

В критических ситуациях Центральный банк обязуется осуществить интервенцию на валютном рынке или изменить какие-то элементы макроэкономической политики: процентные ставки, объем денежной эмиссии и т. д. Предусматривается также создание центральных резервов для осуществления корректировок платежных балансов стран-участниц.

Система «корзины» валют, введенная в марте 1979 г., выглядит следующим образом. Страны-участницы определяют средний курс валюты в едином условном индексе «корзины», составленной из валют всех стран Европейского сообщества. Удельный вес каждой национальной валюты учитывает долю валового национального продукта и внешнеторгового оборота страны в ЕС. Удельные веса пересматриваются каждые пять лет либо по требованию одной из стран-участниц, если вес какой-либо из валют изменяется на 25%.

На момент учреждения «единой европейской валюты» (эю) доли различных валют в ней составили (в %): марки ФРГ — 31,4; французского франка — 19,9; фунта стерлингов — 15,0; голландского гульдена — 10,4; итальянской лиры — 9,8; бельгийского франка — 9,1; датской кроны — 3,1; ирландского фунта — 1,1; люксембургского франка — 0,4.

Страны-участницы приняли на себя обязательство обеспечивать согласованные пределы колебаний рыночных курсов их денежных единиц по отношению друг к другу, прибегая в случае необходимости к валютной интервенции на соответствующих рынках. Амплитуда официальных пределов взаимных отклонений курсов валют вдвое превышает установленные в период существования «змен». Это служит важным фактором, обеспечивающим большую жизнеспособность ЕВС по сравнению со «змеей».

Созданная на основе соглашения 1979 г. европейская денежная единица — эю обеспечила определенные позитивные изменения в макрополитике западноевропейских стран.

Важнейшая функция эю — регулирование механизма валютных курсов стран-участниц. Соответственно основная сфера ее применения — счета национальных

банков стран-участниц и кредитование сальдо платежных балансов. Объем займов в эю постоянно возрастает. Более 600 европейских банков используют эю в своих операциях. В ряде случаев в эю осуществляется долгосрочное финансирование. К эю особенно часто прибегают страны со «слабой» валютой, прежде всего Испания и Италия, где имеется большая вероятность девальвации.

Благодаря введению эю сузились колебания валютных курсов и была поддержана программа снижения инфляционных эмиссий государств-членов. За десятилетие (с конца 70-х и до конца 80-х годов) в среднем курсовые колебания уменьшились с 8,6 до 3,2%, а темпы инфляции снизились с 10,5 до 2% в год.

Второй этап, начавшийся в 90-е годы, связан с превращением эю в параллельную общую валюту Европейского союза, как это декларировано в Программе создания Единой Европы. К началу 1997 г. планируется окончательно зафиксировать взаимные валютные курсы. Эю будет преобразовано в самостоятельную валюту. Должно закончиться обращение национальных валют.

На данном этапе при создании единой европейской валюты появляются значительные трудности. Свидетельством этого стали последние события в Германии. Объединение Германии и необходимость вложения денежных средств в реорганизацию экономики Восточных земель усилили опасения инфляционного обесценивания немецкой марки. С целью выправить положение Бундесбанк поднял учетную ставку до 8,75%, что вызвало прилив иностранной валюты, и курс марки резко пошел вверх. Английский фунт, итальянская лира, испанская песета и португальский эскудо вынуждены были покинуть «валютную змею». В августе 1993 г. было принято компромиссное решение о расширении до 15% в обе стороны пределов колебаний западноевропейских валют (общий диапазон колебаний составил 30%). Исключение составят немецкая марка и голландский гульден.

Таким образом, этапы развития международной валютной системы показали возможности как фиксированных, так и «плавающих» валютных курсов. Успешное функционирование золотого стандарта до 1914 г. было связано прежде всего с более или менее успешным развитием мировой экономики этого периода. Основная страна с дефицитом платежного баланса — Великобритания — контролировала изменение международных ре-

зервов за счет краткосрочных кредитов на лондонском валютном рынке.

Период между двумя мировыми войнами отличался хаосом в международных расчетах, что поколебало доверие к ряду валют, прежде всего к фунту стерлингов, и заставило страны вести международные расчеты на базе колеблющихся курсов.

В послевоенный период уменьшилась роль доллара как резервной валюты, что, в свою очередь, привело к отказу от фиксированного паритета большинства валют. Одновременно группа интегрируемых западноевропейских государств медленно, но последовательно, приближается к введению единой валюты, сокращая взаимные колебания курсов валют.

Эффективность той или иной валютной политики определяется конкретными экономическими условиями, в рамках которых она проводится. Практика показывает, что в настоящее время большинство стран с развитой экономикой предпочитают «плавающие» валютные курсы. В США, Канаде, Японии и Западной Европе валютные курсы свободно колеблются. Не утихают дискуссии в странах Западной Европы по поводу создания Европейского валютного союза. Однако как только поддержка фиксированных курсов угрожает их макроэкономической политике, страны тут же отказываются от фиксированных в пользу «плавающих» курсов.

Одновременно большинство стран СНГ, получивших независимость, ориентированы на «плавающие» курсы, что позволяет им проводить свою собственную макроэкономическую политику.

Попытки создания единого валютного союза СНГ (типа рублевой зоны) до сих пор оказывались неудачными из-за нежелания национальных правительств ограничивать свои права в области макрорегулирования экономики.

Особое положение занимают валюты стран «третьего мира» — стран Африки и Карибского бассейна, которые «привязывают» свою национальную валюту к валюте бывшей метрополии. Такая привязка становится средством, позволяющим застраховаться от валютного риска свои накопления. Лишь в отдельных случаях, когда уровень инфляции превышает 50%-ную отметку, страны (Аргентина, Бразилия, Чили) вынуждены переходить на гибкий, свободно «плавающий» валютный курс.

## 2. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РОССИИ

Начиная с 1993 г. Государственный комитет по статистике России публикует платежный баланс страны за предшествующий год (табл. 11). При его составлении использован упоминавшийся ранее принцип «двойного счета», в соответствии с которым каждая позиция отражается на дебетовом и кредитовом счетах, что в итоге и приводит баланс в равновесие.

Баланс (счет) текущих операций (7) сведен с положительным сальдо в 6,2 млрд. долл., главным образом благодаря активному торговому балансу (1). В 1993 г. экспорт товаров составил 43,7 млрд. долл., в то время как по импорту (включая поправки по бартеру и на данные статистики стран-контрагентов) было ввезено товаров почти на 33 млрд. долл. Основным источником финансирования импорта были экспортные поступления. Однако частично товары поставлялись в счет краткосрочных (коммерческих) или долгосрочных (государственных) кредитов. Средства от экспорта пошли также на уплату процентов и платежей по основному долгу.

При этом методика составления платежного баланса России позволяет определить состояние российского долга. Поставки товаров и услуг, как и платежи по ним, регистрируются в России «на момент совершения сделки» и таким образом отражают в платежном балансе задержки, связанные с оплатой ее внешнего долга.

Уже упоминавшийся актив торгового баланса (1) России в 1993 г. составил более 10,7 млрд. долл. Рост этого актива по сравнению с предшествующим годом произошел в основном за счет роста физического объема поставок (на 10%), так как средние экспортные цены сократились за этот период на 8%.

В платежном балансе фигурирует еще одна позиция «поправки к импорту» (2), которая свидетельствует о неблагоприятной ситуации, сложившейся в сфере товарообменных операций. Разница в 1,2 млрд. долл. в пользу импортеров образовалась при пересчете по мировым ценам экспорта и импорта по бартеру и клирингу и свидетельствует о занижении российскими экспортерами стоимости поставляемых товаров.

Баланс международных услуг (4) в 1993 г. был сведен с дефицитом в 2,7 млрд. долл. из-за значительного превышения полученных «нефакторных» услуг по сравнению с объемом предоставленных (прежде всего банковских и финансовых). Баланс «факторных» услуг (до-



## Платежный баланс России за 1993 г. (без стран СНГ) \*

(млн. долл.)

Основные статьи	Кредит	Дебет	Нетто
(1) Торговый баланс	43711	32959	10752
(2) Поправки к импорту		1204	-1204
(3) Баланс неторговых платежей			
(4) Услуги	6437	9155	-2718
(5) Доходы от инвестиций (% по кредитам)	2502	5425	-2923
(6) Трансферты	2807	483	2324
(7) Счет текущих операций	55457	49226	6231
(8) Прямые инвестиции	1404	722	682
(9) Портфельные инвестиции	420	1378	-958
(10) Прочие инвестиции (кредиты):	17699	25628	-7929
(11) привлеченные кредиты	6557		6557
(12) платежи по основному долгу (по графику)		15685	-15685
(13) предоставленные кредиты		2111	-2111
(14) поступления по основному долгу (по графику)	10633		10633
(15) другой капитал (активы и пассивы коммерческих банков)	509	7832	-7323
(16) Просрочки и переносы платежей по процентам и основному долгу	17164		17164
(17) Просрочки и переносы поступлений по процентам и основному долгу		11505	-11505
(18) Счет операций с капиталом	36687	39233	-2546
(19) Резервы Центрального банка России	1002	4358	-3356
(20) Монетаризация золота	481		481
(21) Ошибки и пропуски		2338	-2338
Общий баланс	95155	95155	0

\* Источник. Финансовые известия. Госкомстат России. — 1994. — № 19 (80).

ходы от инвестиций) (5) также оказался дефицитным, поскольку по графикам платежей, приходящихся на анализируемый период, Россия должна была заплатить процентов по внешним долгам на 2,9 млрд. долл. больше, чем получить по предоставленным кредитам.

В 1993 г. была предоставлена Германией безвозмездная помощь (1,6 млрд. долл.) в связи с выводом российских войск. Кроме того, Россия получила гуманитарную помощь на общую сумму в 1 млрд. долл. Сальдо трансфертов (6) в пользу России составило 2,3 млрд. долл.

Дальнейшая информация о внешнеэкономических позициях России содержится в разделе, именуемом «счет операций с капиталом» (18). Расшифровывающие позиции подразделяются на прямые (8) и портфельные (9) инвестиции, а также «прочие инвестиции» (10) — (15), включая получение и предоставление кредитов, а также платежи и поступления по ним.

В 1993 г. общая сумма прямых иностранных инвестиций в России достигла 2,9 млрд. долл., увеличившись на 682 млн. долл. Основные инвестиции приходились на предприятия машиностроения и металлообработки, топливную промышленность, торговлю и общественное питание.

Специально выделенные графы, связанные с просроченными платежами и поступлениями (16) — (17), свидетельствуют о крайне неудовлетворительной ситуации с выплатой долгов и процентов по ним как самой Россией, так и ее должниками. Примечательно в этой связи, что если должники России не платят по долгам «де факто», при этом сумма их невыплат России в 1993 г. превысила 11,5 млрд. долл. (17), то она выступает в роли «цивилизованного» должника, официально договариваясь о переносе сроков выплаты долга [просроченные и перенесенные платежи (16) превысили в 1993 г. 17 млрд. долл.].

Статья «резервы Центрального банка России» (19) свидетельствует об изменениях в запасах наличной валюты, хранящейся на счетах банка, депозитов в иностранных банках, средств в Международном валютном фонде.

Отсутствие налаженной системы эффективного валютного и таможенного контроля отражается на размерах операций, связанных с вывозом капитала. Для отражения операций, которые по тем или иным причинам

не были включены в платежный баланс, к нему добавляется статья «ошибки и пропуски» (21). Она представляет собой активную балансирующую статью. Ее величина (свыше 2,3 млрд. долл. в 1993 г.) свидетельствует о значительном объеме сделок, являющихся фактически незаконными и отражающих масштабы неперевода выручки от экспорта и авансовых платежей под фиктивные контракты по импорту.

Платежный баланс характеризует сложное финансовое положение России к началу 1994 г. Подавляющая часть иностранных кредитов, предоставленных России, погашается преимущественно поставками российского сырья, прежде всего энергоносителей, что, по существу, эквивалентно выплате конвертируемой валюты. Иная ситуация складывается с погашением задолженности перед Россией со стороны развивающихся стран, которые в счет полученных от бывшего СССР кредитов поставляют товары их традиционного экспорта. При этом на внутреннем рынке (из-за разрыва между мировыми и внутренними ценами), чтобы обеспечить один доллар прибыли от экспортируемого товара, необходимо истратить в 2—3 раза больше рублей по сравнению со средствами, которые можно выручить от реализации импорта на эту же сумму. Таким образом, несмотря на более значительную сумму причитающихся России средств, получение их представляется весьма проблематичным, учитывая, что должниками являются в основном развивающиеся страны.

Переговоры с Парижским клубом кредиторов об отсрочке выплат долга дают лишь временную передышку. В доходную часть бюджета 1995 г. закладывается возможность получения резервного кредита объемом в 6,25 млрд. долл. от Международного валютного фонда, однако и эта перспектива, при условии ее материализации, не обеспечивает радикального решения проблемы внешней задолженности России.

Выход из сложного положения состоит в использовании двух различных программ государственно-административного регулирования. Первая означает прямое государственное вмешательство во внешнеэкономическую деятельность. Эта программа предусматривает введение жесткой системы лицензирования и квотирования внешней торговли, установление фиксированного курса рубля при валютном обмене, введение плана валютных платежей и поступлений и, наконец, валютной монополии и монополии внешней торговли.

Второе направление связано с отказом от жестких административных программ при одновременном усилении контроля и совершенствовании отчетности за поступлением валютных средств. Важный элемент этой программы — ликвидация многочисленных налоговых «лазеек», отмена государственных дотаций при централизованных закупках по импорту (продовольствия, медикаментов и других товаров первой необходимости). В национальном масштабе это — сокращение дефицита госбюджета путем уменьшения государственных расходов, коренного улучшения налогового режима и т. д.

Выбор одного из направлений — это прежде всего проблема политическая и уже затем — экономическая.

### **3. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА С РОССИЕЙ И ЕЕ ПРОГРАММА ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ**

Предшественник России, бывший Советский Союз, принимал участие в организационном собрании по созданию двух специализированных учреждений ООН: Международного банка реконструкции и развития (МБРР) и Международного валютного фонда (МВФ) в 1944 г., но в члены МВФ СССР не вошел. Формальной причиной стали разногласия по условиям членства в фонде.

Советская делегация настаивала на увеличении выделенной Советскому Союзу квоты с 800 млн. до 1,2 млрд. долл. Кроме того, СССР отказался платить 25% суммы своего паевого взноса золотом, как этого требовал Устав МВФ. В качестве обоснования был выдвинут тезис о том, что страны, пострадавшие в войне, должны быть освобождены от уплаты денежных средств в золоте.

После длительных дебатов было получено согласие увеличить квоту СССР до 1,2 млрд. долл. (это приблизительно было равно сумме взносов Англии и ее заморских территорий). Требование же о внесении 25% паевого взноса в золоте было сохранено. Отсутствие договоренности по второму вопросу помешало СССР вступить в члены МВФ при его создании.

Последующие годы «холодной войны» и противостояния предопределили негативное отношение со стороны бывшего СССР к МВФ как «орудию империализма и диктата США».

Определенное сближение МВФ с бывшим Советским Союзом началось при перестройке. Реальные контакты и разработка общих программ совпали с началом проведения экономической реформы в России.

5 октября 1995 г. было подписано специальное соглашение о присоединении России к МВФ в качестве ассоциированного члена. МВФ обязался предоставить России техническую и консультационную помощь. Под «технической помощью» подразумевалась посылка специалистов и экспертов МВФ для оценки экономико-политической ситуации в стране.

Объектами особого изучения должны были стать финансовая, денежная, налоговая политика, вопросы статистической отчетности. МВФ брал на себя обязательство регулярно проводить анализ экономической ситуации в стране.

К январю 1992 г. экспертами МВФ совместно с работниками Международного банка реконструкции и развития, Европейского банка реконструкции и развития и ГАТТ был подготовлен доклад об экономическом положении в бывшем СССР.

Доклад определил критерии выделения помощи по линии Фонда.

Условия предоставления помощи, отмеченные в докладе, сводились к следующим: замена директивного распределения рыночным, расширение привлечения иностранного капитала. Реформа финансового сектора связывалась с расширением поддержки частных коммерческих банков и превращением специализированных государственных банков в акционерные общества. Предлагалось реорганизовать внешнеторговую деятельность государства. В связи с привлечением иностранных инвесторов рекомендовалось развитие законодательства по страхованию и защите частного предпринимательства.

Формирование правительства Е. Гайдара, придерживавшегося монетаристской концепции регулирования экономики, активизировало контакты России с МВФ. В марте 1992 г. руководству МВФ был представлен Меморандум об экономической политике, задачей которого было обеспечение принятия России в МВФ и получение кредитных средств.

Главные положения Меморандума: сокращение бюджетного дефицита для стабилизации экономики; прекращение кредитования неперспективных предприятий и сокращение темпов инфляции; приватизация крупных предприятий и создание рыночной экономики при усло-

вии юридического обеспечения этого процесса; реорганизация сельскохозяйственного и энергетического секторов экономики с целью увеличения денежных валютных поступлений; установление реалистичного обменного курса рубля.

В соответствии с Меморандумом МВФ составил Программу действий, в рамках которой страна получила первый кредит в размере 1,04 млрд. долл. на полгода.

Выполнение Программы должно было способствовать предоставлению второго кредита на аналогичную сумму. Далее предполагалось обеспечить фиксированную привязку курса рубля и создать стабилизационный фонд.

Решение МВФ о финансовой поддержке реформ в России было одобрено на встрече семи ведущих промышленных держав в Мюнхене летом 1992 г. Поддержку стабилизационной программе России оказали известные теоретики-монетаристы, в том числе профессор Гарвардского университета Д. Сакс.

В случае выполнения программы, намеченной в Меморандуме, предполагалось предоставить России крупномасштабный пакет экономической помощи на сумму в 24 млрд. долл.

Эта сумма складывалась из следующих составляющих: помощь на двусторонней основе — 11 млрд. долл.; кредиты МБРР по программе «стенд-бай» и на структурную перестройку энергетического комплекса — 4,5 млрд. долл.; создание фонда стабилизации рубля — 6 млрд. долл.; отсрочка выплаты внешнего долга — 2,5 млрд. долл.

Однако претворение в жизнь программы «натолкнулось» на ряд трудностей. Начиная с осени 1992 г. в стране начала «развертываться инфляционная спираль», поскольку кредитная и финансовая политика оказалась непоследовательной по вине как правительства, так и Центробанка.

В декабре 1992 г. эмиссия Центрального банка составила 1,3 трлн. руб., что превысило сумму за предшествующие одиннадцать месяцев. При уровне инфляции 10% в неделю и учетной ставке 80% в год предприятия стали переводить рубли в доллары. План сокращения бюджетного дефицита до 5% ВВП был сорван и уже в январе 1993 г. уровень дефицита составил 15% ВВП.



В начале 1993 г. МВФ провел специальный анализ ситуации в России и, положительно оценив отдельные действия и общее направление экономической политики правительства В. Черномырдина, выделил следующие негативные моменты в осуществлении реформ.

Во-первых, правительству не удалось увеличить государственные поступления, результатом чего стало не сокращение, а рост бюджетного дефицита. Во-вторых, было констатировано ослабление финансовой и денежной политики, в частности, в связи со значительными целевыми кредитами отдельным отраслям и секторам промышленности по фиксированным ставкам, намного меньшим по сравнению с уровнем инфляции (до 75% этих кредитов немедленно оказывались на валютном рынке, стимулируя дальнейшую инфляционную волну). Правительство также не пошло на увеличение процентных ставок по вкладам в сбербанках.

Общим результатом стало «раскручивание инфляционной спирали» с потенциальной опасностью превращения ее в гиперинфляционную. Соответственно усилились отток из страны капитала, нежелание предпринимателей вкладывать деньги в России, ухудшился платежный баланс, возрос дефицит государственного бюджета. МВФ фактически «заморозил» предоставление своей помощи. Реально были выделены лишь кредитные линии (экспортные квоты на двусторонней основе и техническая помощь). Стабилизационный фонд рубля так и не был создан, а из обещанных международных кредитов было реально предоставлено около 1,6 млрд. долл.

Последующие действия правительства вплоть до марта 1994 г., т. е. до утверждения бюджета в парламенте, свидетельствовали о стремлении найти промежуточный путь между Сциллой — гиперинфляцией, ведущей к отпаду от финансовой помощи, в том числе и МВФ, и Харибдой — жесткой финансовой политикой, чреватой социальным взрывом.

Что касается руководства МВФ, то оно продолжало наблюдать за развитием ситуации в России, ограничиваясь посылкой экспертов без принятия на себя каких-либо конкретных обязательств.

В конце апреля 1994 г. Фонд предоставил России второй транш кредита на системные преобразования в размере 1,5 млрд. долл. В качестве своей части «контракта» российское правительство и Центробанк обещали снизить темпы роста инфляции, соблюдать лимиты на увеличение кредитования Центрального банка и Минис-

терства финансов, жестко контролировать другие каналы, потенциально содействующие инфляционной «накачке» экономики рублевой массой. Среди намеченных мер, призванных увеличить доходную часть федерального бюджета и таким образом содействовать уменьшению его дефицита, не последнюю роль играла дальнейшая либерализация внешней торговли.

Реальные шаги по претворению в жизнь договоренностей с международными кредитными институтами были существенно заторможены в связи с военными действиями на Северном Кавказе, развернувшимися в конце 1994 г. Возникли серьезные сомнения в выполнении МВФ своего обещания выделить России значительный резервный кредит с целью достижения финансовой стабилизации. Начавшиеся после осеннего ежегодного собрания МВФ и МБРР в Мадриде переговоры с представителями Фонда шли с большим «скрипом» и неоднократно прерывались по «техническим» причинам.

Столь давно ожидавшийся перелом наступил в начале 1995 г. Этому в немалой степени способствовали как шаги российской стороны в направлении политического урегулирования чеченского кризиса, так и ряд мероприятий во внешнеэкономической сфере. 7 марта 1995 г. были опубликованы два указа Президента России: о ликвидации всех таможенных льгот и об отмене института «спецэкспортеров». Спустя всего лишь несколько дней, прибывший в Москву директор-распорядитель МВФ подписал с российским премьер-министром соглашение о предоставлении России 6,25 млрд. долл., обещанных еще в Мадриде, с целью обеспечения финансовой стабилизации.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение . . . . .	3
<b>I. ТЕОРИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ . . . . .</b>	<b>7</b>
1. Меркантилизм и идея «свободы торговли» Смита — Рикардо . . . . .	7
2. Доктрина «сравнительных преимуществ» Д. Рикардо. Понятие «условия торговли» .	11
3. Факторы производства и неоклассическая концепция Хекшера — Олина . . . . .	15
4. Противоречивость и ограниченность приме- нения неоклассической концепции. Приспо- собление ее к современным условиям . . . . .	18
5. Новые и новейшие теории внешней торговли	25
<b>II. СРЕДСТВА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ . . . . .</b>	<b>33</b>
1. Таможенные пошлины . . . . .	33
2. Таможенные тарифы и уровень защиты на- циональной промышленности . . . . .	44
3. Нетарифные барьеры. Государственная мо- нополия внешней торговли . . . . .	48
4. Доводы «за» и «против» национального про- текционизма . . . . .	57
<b>III. МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ</b>	<b>63</b>
1. Генеральное соглашение по тарифам и тор- говле (ГАТТ) . . . . .	63
2. Система внешнеторгового регулирования России . . . . .	72
3. Россия и ГАТТ . . . . .	79

<b>IV. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС КАК ОБОБЩАЮЩИЙ ПОКА- ЗАТЕЛЬ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ . . . . .</b>	<b>83</b>
1. Платежный баланс. Его статьи и их харак- теристика . . . . .	83
2. Виды платежных балансов . . . . .	93
3. Теории платежных балансов . . . . .	103
<b>V. СРЕДСТВА РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАН- СА . . . . .</b>	<b>111</b>
1. Диспропорции в платежном балансе. При- чины появления и оценка . . . . .	111
2. Макроэкономические показатели и их воз- действие на платежный баланс. Методы прямого государственного контроля . . . . .	118
3. Валютный курс как средство регулирования платежного баланса. «Фиксированные» и «плавающие» валютные курсы . . . . .	126
<b>VI. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕ- МА И ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНО- ГО БАЛАНСА РОССИИ . . . . .</b>	<b>135</b>
1. Международная валютно-финансовая систе- ма . . . . .	135
2. Платежный баланс России . . . . .	149
3. Взаимоотношения Международного валютно- го фонда с Россией и ее программа финан- совой стабилизации . . . . .	153

Учебное пособие

**Буглай Вадим Борисович**  
**Ливенцев Николай Николаевич**

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ  
ОТНОШЕНИЯ**

Ведущий редактор *Н.Ф.Карпычева*  
Редакторы *Л.В.Тимошенкова, Р.В.Андреева*  
Художественный редактор *И.А.Пишеничников*  
Технический редактор *И.В.Завгородняя*  
Корректоры *Г.В.Хлопцева, Е.В.Люминарская*  
Обложка художника *М.Л.Урановой*

ИБ № 3588

Лицензия ЛР № 010156 от 29.01.97

Подписано в печать 02.03.98  
Формат 84x108/32. Гарнитура "Литературная"  
Усл.п.л. 8,4. Уч.-изд.л. 8,7  
Тираж 5000 экз. Заказ 1047 «С» 066

Издательство «Финансы и статистика»  
101000, Москва, ул. Покровка, 7  
Телефон (095) 925-35-02, факс (095) 925-09-57.

Великолукская городская типография  
Комитета по средствам массовой информации и связям  
с общественностью администрации Псковской области  
182100, Великие Луки, ул. Полиграфистов, 78/12



11-73  
**В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцев**

## **Международные экономические отношения**

События, происходящие сейчас в России, свидетельствуют о новых подходах к экономическим отношениям между странами. Мир един - таков главный постулат важнейшего из этих подходов, следовательно, все страны развиваются по общим экономическим законам и нет оснований делить их на различные социально-экономические системы. С этих позиций и рассматривают международные отношения авторы книги.

ISBN 5-279-01718-3



9 785279 017188

