

НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ: ВОЗМОЖНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЪЕМОВ И СТРУКТУРЫ

Журавлев С. Н.

(Москва)

Существует ли некоторый оптимальный предел роста внешней задолженности? Какими средствами располагает правительство для контроля ее уровня в условиях открытой рыночной экономики? Попытка разобраться в этих вопросах и составляет содержание данной статьи.

Принятый в нашей стране курс на ограничение капитальных вложений в материальное производство позволяет рассчитывать на его очень скромный, почти нулевой прирост в ближайшее десятилетие*. По существу все эти инвестиции пойдут на поддержание и обновление действующего производственного аппарата. В итоге даже при сохранении нынешних, не слишком высоких темпов повышения производительности труда из данной сферы к концу периода может быть высвобождено около 30 млн. человек.

Демографическая ситуация такова, что хотя в ближайшие 5 лет ожидается выход большого числа работающих на пенсию, в последующие 10 трудоспособного возраста достигнут порядка 20 млн. молодых людей. В результате страна может столкнуться с проблемой трудоустройства многомиллионной армии. Нельзя рассчитывать на их автоматический перелив в сферу услуг, где доля занятых у нас вдвое ниже, чем в развитых странах: слишком существенна разница в содержании и оплате труда, размерах социальных благ, предоставляемых по месту работы, и т. п. Возникнут трудности и с финансированием такого перемещения, поскольку отрасли социальной сферы в большинстве случаев не покрывают расходов на свое содержание, им требуются бюджетные дотации.

Вместе с тем увеличивать капитальные вложения сверх намечаемого уровня сегодня тоже нельзя. И связано это не только с кризисной ситуацией на потребительском рынке, растущей социальной напряженностью и попытками снять ее, переключив на выпуск товаров и услуг для населения часть ресурсов инвестиционного сектора экономики**. Дело прежде всего в состоянии производственного аппарата этого сектора, которое ставит довольно жесткие пределы дальнейшему наращиванию его деятельности. Увеличение темпов роста инвестиций до уровня, обеспечивающего полное обновление материального производства и одновременное создание необходимого числа рабочих мест, в нынешних условиях потребовало бы резкого сдвига в структуре капитальных вложений в сторону машиностроения, металлургии и ряда других отраслей, где основные фонды устарели и изношены в наибольшей сте-

* Приводимые здесь и далее оценки основываются на собственных прогнозных расчетах автора и отражают его личную точку зрения.

** Кстати, сами возможности такого переключения невелики. Как показывают расчеты, если прирост потребления в предстоящее десятилетие и произойдет, то только за счет конверсии оборонных отраслей, а также «неформальной» экономики: кооперативов, частного предпринимательства, индивидуального труда, результаты деятельности которой предсказать сейчас невозможно.

пени. Даже с учетом имеющихся (зачастую, однако, довольно иллюзорных) резервов капитальные вложения здесь должны были бы расти ежегодно на 15—20%, а это выходит за пределы реальности.

Казалось бы, остается вариант изменить структуру импорта, повысив в нем долю оборудования. Но для этого нужно урезать и без того скудные валютные ресурсы, используемые для закупки потребительских товаров, что повлечет за собой соответствующее падение бюджетной эффективности внешней торговли. В сущности это — путь индустриализации 1930-х годов, который требует и сообразных политических мероприятий. Учитывая все это, стоило бы всерьез отнестись к все чаще высказываемым в печати предложениям разработать и реализовать план широкого привлечения иностранного капитала, преимущественно в форме прямых инвестиций.

Однако здесь возникает ряд вопросов. Прежде всего о цене, которую страна должна будет платить за это, и допустимых размерах заемного капитала. Далее, в таком плане должны быть предусмотрены помимо выборочных мер (выдача государственных лицензий на определенные виды хозяйственной деятельности, предоставление дифференцированных налоговых, кредитных и прочих льгот и т. п.) и общие макроэкономические рычаги регулирования этого процесса. Ниже рассматриваются результаты попыток изучить, правда на довольно абстрактном уровне, и вопрос о такой цене, и влияние одного из упомянутых рычагов — налогов. При этом используются модели, показывающие, как, изменяя стоимость труда и капитала в стране с помощью налогов на прибыль и на потребительские расходы, правительство могло бы воздействовать на общий объем иностранных инвестиций, а также на воспроизводственную структуру и внешнеторговую специализацию национальной экономики в условиях ее международной открытости*.

Для привлечения иностранного капитала необходим благоприятный инвестиционный климат, базирующийся в первую очередь на конвертируемом и стабильном рубле. Во всяком случае, очевидно, что сама постановка задачи о стоимости иностранного капитала теряет смысл без некоторого представления о валютном курсе рубля. Как показывает анализ [1], достижение его хотя бы частичной обратимости — проблема скорее упорядочения цен, нежели увеличения экспорта или введения золотого стандарта, параллельных денег и тому подобных финансовых ухищрений. Будем предполагать, что она решена (хотя это и очень далеко от наших сегодняшних реалий). Размеры внешнеторговых операций, валютный курс и цены связываются условиями $\partial X/\partial X_b = eP_b/P$ и $\partial M/\partial M_b = eP_b/P$, где X — затраты на экспорт; X_b — валютная выручка (то и другое в некоторых постоянных внутренних и соответственно мировых ценах); M и M_b — аналогичные величины для импорта; P_b и P — индексы мировых и внутренних цен; e — валютный курс [1].

Зависимость эффективности экспорта от его объема можно, по крайней мере на макроуровне, удовлетворительно описать уравнением $X = \alpha X_b^\beta$ и таким же в случае импорта [1]. Параметры эластичности затрат на экспорт от валютной выручки β составляли 2,1—2,2, а для импорта 0,43—0,44. Это дает оценки валютного курса для торговых операций (в виде произведения указанного коэффициента β на среднюю валютную эффективность экспорта или импорта, т. е. соотношение их стоимости во внутренних и мировых ценах) от 0,8 до 1 руб. за 1 долл. США и от 1 до 1,2 руб. за переводной рубль стран СЭВ. Эти же уравнения могут служить и для прогноза внешней торговли с учетом сдвигов в курсе валюты и ценах, если их преобразовать к виду $X_b = D(eP_b/P)^\delta$, где D — параметр, улавливающий изменение емкости мирового, а в случае импорта — внутреннего рынка (для базисного года $D = (\alpha\beta)^{-\delta}$); δ — эластичность, с которой внешнеторговые потоки адап-

* Разумеется, проблема привлечения иностранного капитала имеет много других аспектов, рассмотреть которые в рамках одной статьи невозможно.

тируются к соотношению цен на внешнем и внутреннем рынках, $\delta = (\beta - 1)^{-1}$ (ср. с [2]).

Общий итог внешнеторгового оборота при равновесии платежного баланса можно отождествить с размерами притока в страну иностранного капитала. Если рассматривать этот итог как заданную величину, то приведенные выше зависимости в принципе позволяют определить валютный курс и структуру внешнеторгового оборота. Например, опираясь на упомянутые коэффициенты эластичности падения эффективности экспорта и импорта с ростом их общих объемов, можно оценить чувствительность валютных курсов к изменению экспортно-импортного сальдо, которая составит 1,6 и 0,73% при сдвиге на 1 млрд руб. баланса торговли соответственно со странами с рыночной экономикой и членами СЭВ. Заметим, что именно так при заданном ограничении на валютное сальдо внешней торговли и ставились обычно задачи оптимизации ее структуры в предплановых расчетах [3, с. 10—18; 4, 5, с. 46—55 и др.]. Конечно же, это условность.

Капитал с точки зрения рынка представляет собой такой же имеющий известную цену товар, как и любой другой, и поэтому объем его импорта не только определяет курс иностранной валюты, но и зависит от соотношения цен на мировом и внутреннем рынках. Попытаемся выяснить, какой может быть его целесообразная величина и что на нее влияет. Начнем с установления условия равновесия на рынке ссудного капитала, дополняющего условия равновесия на товарных рынках, согласно которым предельные затраты на экспорт или импорт дополнительной единицы любого товара равны валютному курсу. Поскольку валютный курс выражает цену дополнительной единицы иностранной валюты в рублях, постольку цена внешних займов должна равняться той же самой величине — валютному курсу: ведь именно таким путем эту дополнительную единицу и можно получить.

Таким образом, капитал выступает как товар, замыкающий структуру внешнеторгового оборота. Но эту же самую цену импорта капитала можно определить как $E_b \sum_{h=1}^{\infty} (1 + E)^{-h} e_h$, где E_b — ставка процента на

международном рынке ссудного капитала; $(1 + E)^{-h}$ — коэффициент приведения будущих расходов к моменту займа; e_h — дополнительные затраты ресурсов для экспорта или компенсации относительного сокращения импорта, которые потребуются для уплаты процентов по займам через h лет, по определению курса рубля как предельных затрат на единицу валюты, величина e_h совпадает с его значением в то время*. Если считать норму дисконтирования и темп изменения (падения) курса рубля e' постоянными, это дает $E_b / (E - e') = e$. Отсюда вытекает достаточно хорошо известное условие равновесия на рынке ссудного капитала $e' = E - E_b$ (см., например, [6]).

В чем смысл этой зависимости применительно к нашим условиям? Допустим, для предприятий определены расчетный валютный курс и доля расходов в валюте, которые несет государство при закупке за границей, скажем, оборудования для технического перевооружения производства. Тогда из приведенного равенства, в котором E отождествляется с процентом по ссудам в рублях, следует равная выгодность получения кредита на покупку этого оборудования в рублях с последующим разменом на валюту в сравнении с кредитом непосредственно в валюте, погашаемым в рублях с зачетом по текущему (расчетному) курсу. А это позволяло бы специализировать валютные и кредитные операции банков.

Однако учитывая нынешнюю неразвитость наших финансовых рынков и отсутствие четких правил размена рублей на валюту для предприятий, может быть, более убедительной будет другая интерпретация указанного условия. А именно: взаимосвязь оценок ограничений на тор-

* Для простоты полагаем заем бессрчным, допуская, что выплаты основной суммы долга можно компенсировать новыми займами.

говые балансы смежных лет в задаче максимизации суммарного дисконтированного дохода от внешней торговли за долгосрочный период $\sum_{h=1}^{\infty} (1+E)^{-h} (M^h - X^h)$ при заданном пределе роста внешней задолжен-

ности в валюте $\sum_{h=1}^{\infty} (1+E_b)^{-h} (X_b^h - M_b^h)$. Подобный подход к расчету

сальдо торговли с зарубежными странами в каждом году отражает ситуацию, когда единственным заемщиком на внешнем рынке выступает государство, определяющее оптимальную программу распределения получаемой суммы во времени.

Задача о целесообразных размерах иностранных займов решается просто, если для описания экспорта и импорта воспользоваться функциями с постоянной эластичностью δ от соотношения внешних и внутренних цен с учетом колебаний валютного курса. В этом случае темп изменения валютной выручки от экспорта X_b' связан с показателями динамики цен (включая и курс валюты) формулой $\alpha^x + \delta^x (e' + P_b' - P')$, где α^x — «автономный» прирост экспорта, обусловленный расширением емкости внешнего рынка. Отсюда с учетом соотношения для динамики валютного курса в случае оптимального распределения займа во времени имеем $X_b' = \alpha^x + \delta^x [(E - P') - (E_b - P_b')]$. Здесь темп увеличения экспорта представлен как линейная функция разности между «реальными» нормами дисконтирования будущих доходов $E - P'$ и процента на международном рынке ссудных капиталов $E_b - P_b'$. Конечно, то же самое имеет место и для импорта.

Общий итог задолженности другим странам через показатели торгового баланса на начало долгосрочного периода X_b^0 и M_b^0 равен $X_b^0 / (E_b - \alpha^x - \delta^x (E - E_b)) - M_b^0 / (E_b - \alpha^m - \delta^m (E - E_b))$ *. Из формулы для расчета суммарной величины задолженности (или — если ее значение положительно — внешних активов страны) вытекает, что она имеет конечный предел лишь при определенном соотношении между нормами дисконтирования наших будущих доходов и ссудного процента на международном финансовом рынке. Для этого нужно, чтобы величина $E_b - \alpha - \delta (E - E_b)$ применительно и к экспорту ($\delta > 0$), и к импорту ($\delta < 0$) была положительной. Значит, дисконт не может быть больше $\beta E_b - \alpha (\beta - 1)$ при $\beta = \beta^x$ и меньше этой величины при $\beta = \beta^m$.

Напомним, что β^x , β^m — показатели эластичности роста затрат на экспорт и соответственно замещения импорта от их объемов в валюте. Они связаны с коэффициентами эластичности валютной выручки и затрат по ценам δ формулой $\delta = (\beta - 1)^{-1}$. Если указанные условия не выполняются, в частности дисконт (а его естественно отождествить с ожидаемой нормой прибыльности вложений в нашу экономику) слишком велик, то при любом начальном сальдо торгового баланса конечным итогом будет неограниченный рост внешних активов. Иначе норма прибыльности недостаточна и страна увязнет в займах: внешний долг будет ежегодно увеличиваться на величину, большую, чем нужно для уплаты процентов. При этом не обеспечивается получение кредитором текущих доходов, и трудно представить себе, что кто-то будет давать деньги на таких условиях. Ясно, что оба эти случая (а реален, конечно, только второй) патологичны: в сущности страна лишается возможности в течение сколько-нибудь продолжительного времени пользоваться услугами международных финансовых рынков.

Положим теперь, что ожидаемая отдача вложений в нашу экономику лежит в указанном диапазоне. Тогда можно, задавшись некоторым пределом роста внешней задолженности в долгосрочной перспективе, найти оптимальное сальдо торгового баланса, т. е. величину займа на текущий момент. Примерный вид его зависимости от названных параметров показан на рис. 1. В расчете использованы эластичности экспор-

* Для упрощения принято, что уровни цен в дальнейшем не меняются, или E и E_b , начиная с этого момента, обозначают соответствующие «реальные» величины.

та и импорта в валюте (соответственно 0,82 и —1,76), определенные на основе регрессионных зависимостей эффективности внешнеторговых операций от их масштабов; темпы расширения емкости внешнего и внутреннего рынков, равные 3% в год; процент по иностранным займам — 8%. При таких параметрах показатель прибыльности вложений в экономику страны, для которого рост ее внешней задолженности или международных активов имеет конечный предел, составляет от 5,16 до 14,08%.

Решение, как видно из рисунка, оказывается весьма чувствительным к такому трудно поддающемуся количественной оценке параметру, как коэффициент дисконтирования будущих доходов. Сегодняшнее состояние баланса торговли со странами с рыночной экономикой, включая и развивающиеся (чистый экспорт в 1988 г. равнялся 2,6 млрд. инвалютных рублей), оптимально, если ставится цель поддерживать равновесие торгового баланса в долгосрочной перспективе и дисконтировать будущие доходы и потребление на 8% в год. Если же норма дисконтирования чуть больше — всего лишь на 1 пункт, то при этом же условии за долгосрочный период в текущем году следовало бы занять за границей 14 млрд. инвалютных рублей (и продолжать сводить торговый баланс с дефицитом в последующие годы). В то же время при величине дисконта, меньшей всего на 1 пункт, оптимальным становится уже активное saldo торговли с указанными странами в размере 16 млрд. инвалютных рублей.

Таким образом, трудноуловимые различия в показателях предпочтения текущего потребления по отношению к будущему приводят к диаметрально противоположным внешнеторговым стратегиям страны. Поэтому можно констатировать, что строго обоснованного ответа на вопрос о целесообразной величине иностранных займов не существует, тем более что и сам предел роста внешней задолженности или активов также трудно обосновать. Тем не менее, определив для себя каким-либо образом приемлемый приток иностранного капитала — сейчас неважно, будут ли это только государственные займы или также и прямые зарубежные инвестиции в нашу экономику, — государство должно решить еще одну задачу, а именно: сбалансировать совокупный внутренний спрос с ресурсами, включая и чистый импорт.

Оставляя пока в стороне средства кредитно-денежной политики, которая может оказывать лишь кратковременное воздействие на спрос, предположим, что основным инструментом такого воздействия в долгосрочном плане в условиях полной самостоятельности предприятий при решении вопросов технического развития и обновления производства* могли бы стать налоги. Государство регулировало бы инвестиционный спрос, влияя на средний уровень прибыльности вложений в нашу экономику путем изменения налога на прибыль предприятий, а также на-

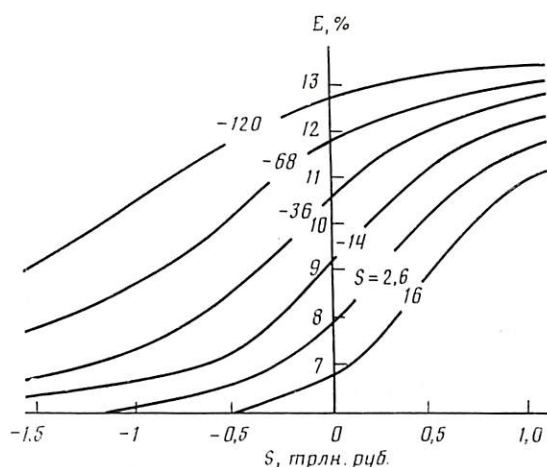


Рис. 1. Зависимость оптимальных размеров внешних активов (+) или займов (—) S от допустимых пределов суммарных активов (+) или задолженности (—) за долгосрочный период ($\bar{S}$) и дисконтирования будущих доходов (E). Кривые соответствуют значениям натурального логарифма относительной величины начального валютного курса от -1 до 0,25 с шагом 0,25

* Включая выбор между внутренним и внешним рынком для приобретения необходимого оборудования и получения средств на финансирование его закупок.

логов и дотаций к доходам населения и потребительским ценам. Последнее, естественно, не может не отражаться также и на потребительском спросе. Увеличение уровня налогов в целом вело бы в этих условиях к сокращению совокупного внутреннего спроса и более благоприятному внешнеторговому сальдо, а выбор конкретных пропорций между налогообложением доходов населения и предприятий устанавливал желаемый компромисс между темпами технической реконструкции и ростом уровня потребления.

Представляется, что довольно наглядно указанные выше последствия налоговой политики позволяет проследить весьма упрощенная модель экономического роста, в которой, однако, учитывается моральное старение производственного аппарата под действием технического прогресса и чувствительность процессов его обновления к уровню прибыльности производства.

Пусть балансы продукции и труда имеют вид

$$\sum_{h=1}^{\theta} (I - A_{t-h}) Z_{t-h} = B_t Z_t + C_t + S_t$$

и

$$\sum_{h=1}^{\theta} L_{t-h} Z_{t-h} = T_t,$$

где Z_{t-h} — мощности по выпуску продукции, введенные в действие в соответствующем году, причем предполагается их полное использование в течение всего срока службы θ (возможно, различающегося по отраслям и, подчеркнем это, заранее неизвестного), после чего они выводятся из эксплуатации; A_{t-h} , L_{t-h} — ресурсоемкость производства (удельные материал- и трудозатраты) на этих мощностях; B_t — затраты на их создание; C_t — потребление; S_t — экспортно-импортное сальдо; T_t — занятость. Важнейшие параметры решения модели — сроки службы основных фондов, потребление, выпуск продукции и экспортно-импортное сальдо.

Сроки службы основных фондов определяются условием возврата вложенных в них средств из будущей прибыли за время, пока эксплуатация фондов под действием технического прогресса и других влияющих на цены и издержки факторов не станет убыточной. Вложения в основной капитал в расчете на единицу вводимой мощности составят $P_t B_t$, где P_t — цены продукции. Прибыль на такие вложения спустя h лет упадет до $P_{t+h} - P_{t+h} A_t - W_{t+h} L_t$, где W_{t+h} — заработная плата. Это означает, что цены продукции, выпускаемой на данных мощностях, к моменту прекращения их эксплуатации примерно совпадут с текущими издержками производства, а затем уже не смогут покрыть и их. С учетом того, что будущая прибыль должна возместить не только основную сумму вложенных средств, но и процент на них E при уровне налогообложения прибыли k^E , окончательно имеем

$$P_t B_t = \sum_{h=1}^{\theta} (1 + E k^E)^{-h} (P_{t+h} - P_{t+h} A_t - W_{t+h} L_t)^*$$

и

$$P_{t+\theta} \approx P_{t+\theta} A_t + W_{t+\theta} L_t.$$

Допустим теперь, что все технические нововведения сводятся лишь к снижению с постоянным темпом λ трудоемкости выпуска продукции

* Понятно, почему в данном случае налог вводится не непосредственно на прибыль, получаемую в процессе производства, а на доходы инвесторов (процент). Ведь с точки зрения предприятий указанный компонент цены представляет собой вовсе не прибыль, а лишь возмещение издержек на использование основного капитала. Предпринимательская же прибыль здесь, как и обычно в подобных построениях, принимается равной нулю. Для упрощения записи берется показатель налогообложения, с которым ставка налога на прибыль связана формулой $(k^E - 1) \%$.

на вновь вводимых мощностях при неизменности всех других их характеристик. Таким же темпом пусть возрастает и оплата труда, а цены продуктов, процент и сроки службы основного капитала остаются постоянными. Тогда уравнение для периодичности обновления фондов приводится к виду $(L\lambda^0)(I - A)^{-1}B = (L\lambda^0) \sum_{h=1}^{\theta} (1 + Ek^E)^{-h} (1 - \lambda^{h-\theta})$. Не-

трудно увидеть, что такая периодичность учащается с ускорением технического прогресса и замедляется с повышением нормы прибыли на вложенный капитал. Это особенно очевидно в случае однопродуктовой модели, когда левую и правую части получившегося равенства можно сократить на $L\lambda^0$.

Потребление определяется условием, связывающим его с оплатой труда и величиной налогов, дотаций и трансфертов $PC = Wk^w$, где k^w — обобщающий показатель степени дотационности потребления, т. е. отношения его стоимости к трудовым доходам населения. С учетом приближенного равенства цен продукции полным затратам труда на наиболее старых, худших по эффективности мощностях ($P \approx PA + WL\lambda^0$) имеем отсюда уравнение, определяющее объем потребления при известной его структуре $(L\lambda^0)(I - A)^{-1}C = k^w$. Отметим, что при снижении интенсивности обновления фондов, а значит, и объемов капитальных вложений потребление не увеличивается, как можно было бы ожидать, а даже уменьшается. Дело в том, что более длительные сроки службы фондов означают меньшую среднюю производительность труда, от которой зависит уровень его оплаты и как следствие — потребления.

Выпуск продукции и экспортно-импортное сальдо определяются приведенными выше балансами продукции и труда, которые при постоянной структуре, а также темпах роста производства α и снижения его

трудоемкости λ превращаются в систему уравнений $(I - A) \sum_{h=1}^{\theta} \alpha^{-h} - B)Z - S = C$, $L \left(\sum_{h=1}^{\theta} \lambda^h \alpha^{-h} \right) Z = 1$. Отсюда можно найти нужные параметры, т. е. выпуск продукции на вновь вводимых производственных мощностях Z (общий выпуск при этом составит $\sum_{h=1}^{\theta} \alpha^{-h} Z$) и экспортно-

импортное сальдо S (все это в расчете на одного работающего) при известных сроках службы фондов и удельном потреблении.

Итак, все основные характеристики решения зависят в конечном счете от единственного параметра — нормы прибыли на вложенный капитал, причем зависимость эта неоднозначна. Так, уменьшение нормы прибыли вызывает, как показано выше, необходимость более частого обновления фондов. Следовательно, увеличивается и совокупный внутренний спрос, не только инвестиционный, что достаточно очевидно, но также и потребительский. Однако одновременно растут и объемы производства вследствие более высокой производительности труда. Как же государство должно использовать имеющиеся в его распоряжении налоговые рычаги, чтобы поддерживать желаемую среднюю норму прибыли в стране, а через нее и все основные долговременные пропорции развития экономики? Чтобы ответить на этот вопрос, придется рассмотреть три возможные ситуации.

Первая — когда государство выступает единственным заемщиком на внешнем рынке и соответственно единственным валютным кредитором своих предприятий (кроме них самих). В этом случае прямая связь между нормой прибыли в стране и процентом на международных рынках ссудного капитала отсутствует, сальдо торгового баланса считается заданным и государство может добиться любого (в широких пределах) уровня прибыльности вложений, регулируя дотационность потребления. Чем она выше (т. е. чем шире круг бесплатно предоставленных благ и услуг, больше дотации к потребительским ценам, меньше налог с обо-

рота, подоходный налог и т. п.), тем соответственно выше и норма прибыли, или, если взглянуть с другой стороны, больше издержки предприятий по привлечению капитала и длительнее сроки эксплуатации производственного аппарата. Налог на прибыль в данном случае играет не регулирующую, а чисто фискальную роль, влияя только на пропорции распределения дохода между госбюджетом и частными инвесторами. Так обстоит дело в замкнутой экономике.

Вторая ситуация — когда рынок страны открыт для иностранных инвестиций, но масштабы национальной экономики слишком малы, чтобы эти инвестиции могли существенно повлиять на цену ссудного капитала на мировом рынке. В этих условиях правительство уже не сможет влиять на уровень прибыли для инвесторов, поскольку он привязан к мировым ценам ссудного капитала ($E = E_b$)*. Основным регулятором объемов выпуска продукции и инвестиционного спроса здесь становится налог на прибыль, определяющий капитальные издержки для предприятий и частоту обновления их производственного аппарата: чем больше этот налог, тем ниже все названные характеристики. Что же касается налогов на потребление, то на их долю остается балансирующая роль: изменяя эти налоги, государство может увеличить или уменьшить общий дефицит (актив) торгового баланса за счет потребительских товаров, но на развитие производства в стране это не влияет.

Наиболее интересна третья ситуация, когда экономика страны открыта для иностранных инвестиций и при этом объемы производства и потребления в ней достаточно велики, чтобы состояние ее торгового баланса могло ощущать на себе все мировое хозяйство. Имеется в виду, что приток капитала в страну может повлиять на процентную ставку на его международных рынках. В конечном счете процент должен установиться на уровне, балансирующем потребности национальной экономики в иностранных займах и инвестициях с предложением ссудного капитала зарубежными кредиторами (формально $\sum_q S_q(E) = 0$, где q — индекс страны). В данном случае каждый из налоговых рычагов будет влиять не только на оба компонента совокупного внутреннего спроса, технический уровень и размеры производства в стране, но и на параметры развития зарубежной экономики. Связь налогов с основными макроэкономическими характеристиками становится весьма сложной. Но можно попытаться проследить ее хотя бы в самых общих чертах, если предположить, что мировое хозяйство описывается той же моделью, что использовалась выше для описания экономики страны, только, разумеется, с иными исходными данными**.

Пример такой оценки влияния налогов на параметры развития национальной и зарубежной экономики, включая, конечно, и сальдо их взаимного товарообмена, приведен на рис. 2. Показанные здесь зависимости рассчитаны в предположении, что масштабы национальной экономики (измеряемые числом занятых) составляют 1/4 зарубежной, ее продуктивность (производительность труда) вдвое ниже, а темпы технического прогресса, предопределяющие долговременные показатели экономического роста для обоих регионов, — 3% в год. Из довольно большого числа просчитанных вариантов выбран именно этот, поскольку его можно рассматривать как весьма упрощенную, но все же позволяющую сделать какие-то качественные выводы модель будущего взаимодействия нашей страны с рыночным сектором мирового хозяйства в целом.

* Это вытекает и из условия равновесия на внешнем и внутреннем финансовых рынках в предположении, что валютный курс, как и цены, остается постоянным.

** Правда, для получения стационарного решения в системе моделей национального и зарубежного хозяйства необходимо, чтобы темпы технического прогресса и роста численности занятых в обоих случаях совпадали. Первое, учитывая возможности передачи технологий, представляется достаточно правдоподобным, второе, конечно, сильная натяжка.

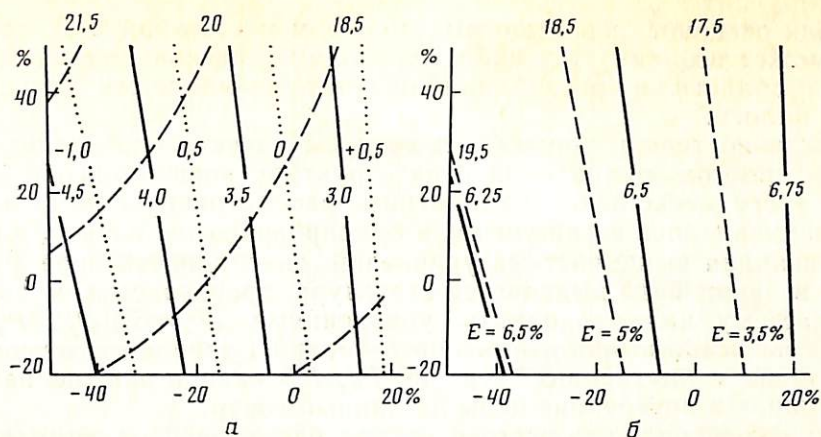


Рис. 2. Влияние налогов на потребление (по горизонтальной оси) и на прибыль (по вертикальной) на параметры развития национальной (а) и зарубежной (б) экономики: потребление (сплошная линия, тыс. руб. на одного занятого), период обновления основных фондов — пунктир (лет) и торговый баланс — точки (тыс. руб. на одного занятого)

Расчеты по модели подтверждают высказанные ранее предположения о характере долгосрочного влияния налогов на параметры экономического роста страны. Увеличение налогов на потребление (или, что с точки зрения воздействия на макроэкономические показатели то же самое, уменьшение дотаций к потребительским ценам, свертывание социальных программ и т. п.) вызывает помимо сокращения самого потребления также и повышение восприимчивости экономики к техническим нововведениям, более частую сменяемость оборудования, соответственно рост производительности труда. В итоге, несмотря на увеличение потребности в инвестициях, торговый баланс страны становится более активным. Поскольку нигде не делалось различий между налогом на обложение доходов населения и его сбережениями, стимулирование последних будет иметь те же макроэкономические последствия, что и повышение налогов на потребление. Что же касается налога на прибыль, то он действует в известном смысле в противоположном направлении: увеличивая для предприятий издержки использования капитала, более высокий налог на прибыль вынуждает их идти на удлинение сроков эксплуатации оборудования, необходимое для того, чтобы покрыть затраты, связанные с капитальными вложениями.

Конечно, влияние налогов в какой-то одной, пусть даже крупной стране гораздо менее заметно в остальной части мирового хозяйства, чем в ней самой, но важно, и это тоже хорошо видно из рис. 2, что оно все же есть. При этом реакция зарубежной экономики на изменение налогов прямо противоположна отклику национальной. С их уменьшением и ростом совокупного спроса в какой-либо стране увеличится ее потребность в чистом притоке капитала из-за границы, что приведет к повышению равновесного уровня процентных ставок*. Следствием этого в свою очередь будут более длительные сроки окупаемости капитальных вложений, а значит, и переход мирового хозяйства на более низкую кривую роста производительности труда и потребления (конечно при условии, что за рубежом не будут предприняты ответные действия по изменению налоговых систем). Иначе говоря, в условиях свободного перемещения капиталов налоговая политика перестает быть внутренним делом каждой страны. Особенно важным представляется согласование налоговых систем в случае, когда речь идет о взаимодействии группы госу-

* Точнее говоря, речь здесь идет о средней норме прибыли в мировой экономике как базе для установления долговременного уровня процентной ставки, но не о ней самой, зависящей в краткосрочном плане от предложения денег, которое здесь не рассматривалось.

дарств или регионов, сопоставимых по своим масштабам *. А такая ситуация может возникнуть у нас с переходом к региональному хозяйственному, когда области и республики получают возможность регулировать местные налоги.

Естественно теперь попытаться хотя бы качественно оценить, как с помощью налогов можно влиять на структуру внешнеторгового оборота. Для этого несколько видоизменим рассмотренную модель. Пока дело ограничивалось ее анализом в однопродуктовом случае, для которого записанная выше система уравнений дает единственное решение. Если же в явном виде выделяется структура производства и торговли, то эту систему надо дополнить уравнениями $S^{iq} = S^{iq}(e^q P_b^i / P_q^i)$, где $S^{iq}(\cdot)$ — зависимость чистого экспорта товара i страной q от соотношения внешних и внутренних цен; e^q , P_b^i , P_q^i — как и раньше, валютный курс, внешние и внутренние цены на данный товар.

Легко подсчитать, что всего с учетом балансов продукции, труда и сальдо взаимной торговли получается $mn + m + n$ уравнений (m — страны; n — продукты). Это на единицу меньше числа неизвестных (объемов производства, валютных курсов, мировых цен и процента). Следовательно, можно ожидать однозначного (с точностью до масштаба мировых цен) решения. Чтобы не увеличивать и так довольно большое число параметров модели коэффициентами эластичности торговых потоков от соотношения цен, что может сделать множество факторов, влияющих на ее решение, совершенно необозримым, ограничимся частным, но, как представляется, реалистичным случаем.

Будем считать, что такие эластичности достаточно велики или формально бесконечны. Это означает, что во всех взаимозависимых странах устанавливаются единые цены («общий рынок» товаров). Естественно предположить тогда, что они будут покрывать издержки производства каждого товара, включая и связанные с использованием капитала, далеко не во всех странах, а лишь в тех, где возможности его выпуска наиболее благоприятны (дешевле труд, если это трудоемкая продукция, меньше капитальные затраты, ниже налоги и т. п.). Это несколько трансформирует условие окупаемости инвестиций в производственный аппарат

$$PB^{iq} = \sum_{h=1}^{\theta_{jq}} (1 + Ek^{E_q})^{-h} (P^i - PA^{iq} - W^q L^{iq} \lambda^h) = \\ = (P^i - PA^{iq}) \sum_{h=1}^{\theta_{jq}} (1 + Ek^{E_q})^{-h} (1 - \lambda^{h-\theta_{jq}})^{**}.$$

Теперь такая окупаемость имеет место не во всех производствах j , а лишь в тех, которые составляют предмет специализации данной страны на мировом рынке ***. Что касается остальных условий модели, определяющих объемы производства, потребления и торговые потоки, то они совпадают с описанными выше.

С помощью этой модели сделана попытка оценить влияние налоговой политики на внешнеторговую специализацию страны в хозяйствен-

* Расчеты показывают, что последствия изменения налогообложения при этом заметно усложняются. Например, в случае взаимодействия двух регионов, близких по численности занятых, но с разной производительностью труда, увеличение в более развитом регионе дотаций к потреблению ведет к его росту лишь до определенного уровня, а при большей величине дотаций оно снова начинает уменьшаться. Связано это с тем, что падение производительности и оплаты труда вследствие удорожания капитала и увеличения сроков окупаемости инвестиций по мере повышения дотаций в данном случае идет так быстро, что, начиная с некоторого момента, уже не может быть перекрыто их дальнейшим возрастанием.

** Второе равенство получается с учетом примерного совпадения цен и текущих издержек в момент прекращения эксплуатации фондов $P^i \approx PA^{iq} + W^q L^{iq} \lambda^{\theta_{jq}}$.

*** Средства, вложенные страной в фонды для выпуска других товаров, не производимых ею, не окупаются за время, пока производство рентабельно. Иначе говоря, оплата труда при избранной специализации ее производства максимальна по сравнению с любой иной в условиях данных цен и окупаемости затрат.

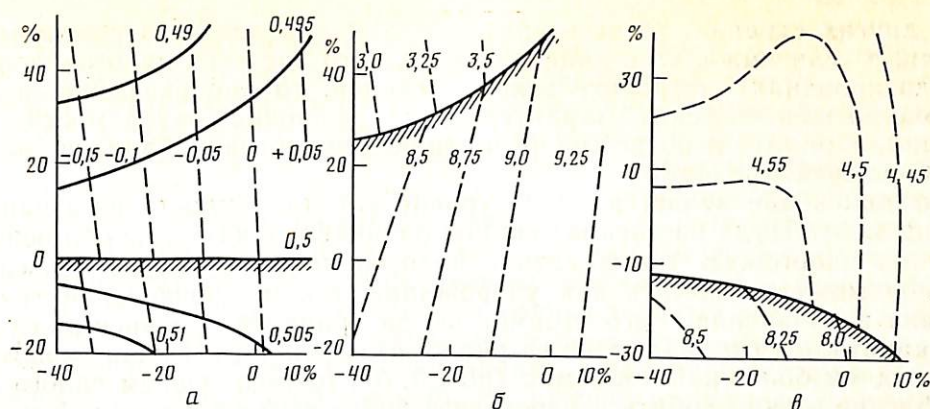


Рис. 3. Влияние налогообложения потребления (по горизонтальной оси) и прибыли (по вертикальной) на внешнеторговую специализацию страны в случаях, когда средняя капиталоемкость производства в ней: а) такая же; б) меньше; в) больше, чем за рубежом. Сплошная линия со штриховкой — граница зон специализации: книзу от нее — «сырьевая», кверху — «перерабатывающая»; то же, без штриховки: а — отношение оплаты труда в стране к оплате его за рубежом; пунктир: а — торговый баланс в мировых ценах (на одного занятого в отношении к оплате труда за рубежом); б — экспорт, в — импорт (тыс. руб. на одного занятого)

ной системе, включающей в себя всего лишь два вида продукции. Один из них более капиталоемкий (условно «сырье»), а другой — более трудоемкий («готовая продукция» с высокой долей добавленной стоимости). Как очевидно из сказанного, национальная экономика должна специализироваться на выпуске какого-нибудь одного из этих двух товаров. Результаты расчетов, сделанных при различных соотношениях эффективности национальной и зарубежной экономик*, представлены на рис. 3. Как показали расчеты, выбор специализации и сама возможность влиять на него с помощью налогов зависят прежде всего от соотношения полной капиталоемкости производства в стране и за рубежом, тогда как различия в производительности труда играют здесь гораздо меньшую роль. Это и понятно, ведь разница в затратах труда на единицу продукции в отдельных странах может быть полностью компенсирована уровнем его оплаты, в то же время стоимость капитала в условиях его свободного перемещения может изменяться лишь в более узких границах, определяемых размерами налогов на прибыль в разных странах. Поэтому когда разрыв в уровнях капиталоемкости производства в стране и за границей достаточно велик, выбор специализации предопределен: это — более капиталоемкая продукция, если средняя капиталоемкость зарубежной экономики выше, и более трудоемкая в противном случае. Наиболее интересна ситуация, когда уровни капиталоемкости достаточно близки, чтобы изменение стоимости труда и капитала в результате сдвигов в налоговой политике могло повлиять на производственную и внешнеторговую специализацию страны.

Пример такого положения как раз и рассматривается на рис. 3. При одинаковой капиталоемкости производства (рис. 3, а) специализация страны полностью определяется регулируемой налогом на прибыль стоимостью капитала: если налогообложение доходов от капитала выше,

* Использованные в расчетах параметры материало-, трудо- и капиталоемкости национальной экономики оценены по межотраслевому балансу страны на текущий год (в ценах производства), причем к первому, «сырьевому» сектору условно отнесены сельское хозяйство, а также топливно-энергетический, металлургический и химико-лесной комплексы отраслей промышленности, а ко второму, «перерабатывающему», — строительный и машиностроительный комплексы, легкая и пищевая промышленность, а также производственная инфраструктура. При этом капиталоемкость единицы продукции первого сектора на 66% выше, а трудоемкость — на 23% меньше, чем второго. Вновь, как и в расчете по предыдущей модели, условно считаем, что зарубежная экономика вчетверо больше по числу занятых, а производительность труда в ней вдвое выше, чем в нашей. Относительно всех других параметров зарубежной экономики, кроме капиталоемкости, которая меняется в зависимости от варианта расчетов, принято, что они такие же, как в СССР.

чем в других странах, то весь приток его направляется в трудоемкие отрасли, а если ниже, то в капиталоемкие. Что касается налогообложения (дотирования) потребительских расходов, то оно сказывается на всех макроэкономических характеристиках — сроках окупаемости инвестиций, зарплате и потреблении в стране, ее торговом балансе, но не на выборе специализации*.

Это положение меняется, когда уровни капиталоемкости по странам не совпадают. Тогда на специализацию начинают влиять уже оба основных типа налогов. В таком случае налогообложение потребительских расходов может вызывать как удорожание, так и удешевление труда в стране в сравнении с его стоимостью за границей в зависимости от цены капитала (это видно уже из рис. 3, а). Если зарубежная экономика в среднем более капиталоемка (рис. 3, б), то увеличением налога на потребление можно добиться перехода к более трудосберегающей внешнеторговой специализации страны, а при обратном соотношении капиталоемкостей в стране и за рубежом увеличение этого налога способно, наоборот, вызвать сдвиг в сторону более трудоемких производств в стране (рис. 3, в).

Итак, с появлением в экономике открытого сектора, осуществляющего финансирование технического развития предприятий на принципах возвратности вложенных средств, соответственно должны изменяться и рычаги макроэкономического управления. Государство могло бы активно влиять на приток иностранных инвестиций и важнейшие народнохозяйственные пропорции, регулируя величины процента за кредит и налогов на прибыль, а также налогов и дотаций к доходам населения и потребительским ценам. При этом изменение налогов на потребительские расходы способно служить главным образом для воздействия на совокупный внутренний спрос и внешнеторговое сальдо, а изменение налогов на доходы от капитала воздействовать на темпы технической реконструкции и общую капиталоемкость производства сообразно установленным закономерностям.

Однако соответствующий анализ структуры внешнеторгового оборота, ее связей с притоком иностранного капитала и налоговой политикой базировался на предпосылке равновесия всех рынков, включая и валютный. В действительности разброс в соотношениях мировых и внутренних цен таков, что любой разумный с точки зрения торговли продукцией производственно-технического назначения курс рубля будет восприниматься открытым для населения валютным рынком как завышенный и создаст значительный избыточный спрос на иностранную валюту. И наоборот, распространение рыночного валютного курса на торговлю предприятий отсечет как нерентабельный весь импорт промежуточной продукции и закупки большинства видов оборудования.

В таких условиях наиболее действенным средством регулирования структуры торговли могли бы стать не рассмотренные выше налоговые рычаги, а нормативы размена рублей на валюту по расчетному, устанавливаемому специально для взаимоотношений государства с предприятиями, и более высокому, чем рыночный, курсу в зависимости от направления импорта, иначе говоря — доли государства в расходах валюты на те или иные товары. Эта доля могла бы составлять, к примеру, от нуля для предметов потребления до половины и более для оборудования, сырья и материалов при условии, что остальная часть валюты вносится приобретающими эти товары предприятиями из их фондов или покупается по рыночному курсу.

* Это влияние в целом такое же, как и в случае однопродуктовой модели (рис. 2). Единственная особенность состоит в том, что теперь смена специализации способна изменить торговый баланс при том же уровне налогов и потребления в стране. Как видно из рис. 3, а, при переходе к более капиталоемкой специализации торговый баланс несколько улучшается в связи с более длительными сроками обновления оборудования и соответственно меньшими затратами на него в единицу времени в этом секторе.

Подобным образом могли бы дифференцироваться и нормативы участия государства в валютной выручке предприятий, т. е. доли этой выручки, размениваемой на рубли по упомянутому выше принудительному курсу: от единицы или близкой к ней величины для топлива и сырья до значительно меньшей — для продукции с высоким удельным весом добавленной стоимости. Конечно, нетрудно составить общий валютный баланс предприятий и населения (включая и валюту, пускаемую государством в свободную продажу), который дал бы представление о соотношении нормативов размена валюты для экспорта и импорта в целом. Но что касается их конкретных количественных значений для различных товаров, то они, очевидно, могут быть установлены лишь с учетом практического опыта функционирования подобной системы. По мере выравнивания цен происходило бы сближение расчетного и рыночного курсов, а при их совпадении отпала бы и необходимость в валютных нормативах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Журавлев С. Н. О проблемах перехода к открытой экономике//Экономика и мат. методы. 1990. Т. 26. Вып. 4.
2. Найас Д., Алмон К. ИНФОРУМ — международная система модели межотраслевых связей и торговых потоков//Экономика и мат. методы. 1979. Т. XV. Вып. 2.
3. Клоцвог Ф. Н., Рабин М. Г., Лейбкинд М. Ф., Чернявский А. В. Проблемы разработки и использования оптимизационной полудинамической натурально-стоимостной модели. М.: НИЭИ при Госплане СССР, 1980.
4. Математические модели в перспективном планировании в ВНР//Экономика и мат. методы. 1981. Т. XVII. Вып. 4.
5. Расчеты на народнохозяйственных моделях при разработке VI пятилетнего плана. Будапешт, 1982.
6. Филаточев И. В. «Рациональные ожидания» в современных буржуазных теориях «открытой экономики» (критический анализ)//Экономика и мат. методы. 1985. Т. XXI. Вып. 5.

Поступила в редакцию
6 II 1990