

НЕЭКВИВАЛЕНТНЫЙ ОБМЕН И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТОРГОВЛИ СССР СО СТРАНАМИ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Чумаченко А.Г.

(Москва)

Рассматриваются вопросы методологии оценки эффективности внешнеэкономических связей СССР со странами Восточной Европы и даются рекомендации по определению размеров неэквивалентного обмена во внешней торговле СССР.

С 1991 г. перестала действовать система расчетов в переводных рублях, обслуживавшая внешнеэкономические связи между странами – членами СЭВ. Началом ее ликвидации можно считать принятие 45-й Сессией СЭВ, состоявшейся в январе 1990 г. в Софии, решения о переводе торговли между странами-участницами на текущие мировые цены с расчетами в свободно конвертируемой валюте (СКВ).

Главной причиной отказа от системы расчетов в переводных рублях послужила уверенность в неизбежно порождаемом ею неэквивалентном обмене на региональном рынке СЭВ. Но, как это на первый взгляд ни парадоксально, каждый из членов СЭВ демонстрировал непоколебимую уверенность, что жертвой неэквивалентного обмена является именно он, а не его партнер. И для этого были основания: использование переводного рубля существенно затрудняло оценку эффективности внешней торговли между странами СЭВ.

Это было связано прежде всего с механизмом ценообразования на региональном рынке СЭВ. Формально он строился на использовании мировых цен, "очищенных от разного рода конъюнктурных колебаний". Наиболее распространенный прием "очистки" – исчисление средней цены за предыдущие пять лет. Тем самым любая контрактная цена на рынке СЭВ всегда отражала именно ее, а не текущую мировую цену или интернациональную стоимость. Особенно отчетливо это проявлялось на примере так называемых "биржевых" товаров (нефть, газ, уголь и т.п.). Что же касается готовых изделий, особенно машин и оборудования, то здесь попытки отразить в контрактных ценах мировые давали еще большие искажения.

Мировая цена на машиностроительную продукцию вообще достаточно условна. Это объясняется, с одной стороны, чисто техническими трудностями идентификации аналогов (любое, пусть на первый взгляд даже незначительное изменение конструкции, модернизация или усовершенствование обычно нарушают сопоставимость). С другой, гибкой ценовой политикой в зависимости от условий поставки, характера отношений и сотрудничества между торговыми партнерами. Вот почему на переговорах между внешнеторговыми организациями социалистических стран о поставках машиностроительной продукции продавец часто приводил в качестве аргумента цену мирового рынка, превосходившую предлагаемую покупателем в несколько раз. Причем и в том, и в другом случае речь шла о подлинных ценах торговых сделок, предложений или прейскурантов. Такая неопределенность и создавала широкие возможности для вздувания контрактных цен. А их исчисление в переводных рублях вызывало дополнительные сложности для "прямого" сопоставления контрактных цен с ценами мировых рынков, поскольку курс переводного рубля (как счетной клиринговой единицы) к любой СКВ мог быть определен лишь через официальные курсы национальных денежных единиц стран СЭВ, в большинстве случаев в той или иной степени искажавшие реальные соотношения их покупательной способности по сравнению с конвертируемой валютой.

Кроме того, хотя переводной рубль и был задуман как валюта многостороннего клиринга, он за всю историю своего существования так и остался суррогатом клирингового рубля, породившего его. Поэтому переводной рубль, вырученный от экспорта в Болгарию, как правило, имел иную "стоимость", чем переводной рубль, полученный от экспорта в Венгрию. Это еще больше усугубляло неопределенность относительно "справедливости" текущих контрактных цен. Наконец, страна-экспортер (например Венгрия), выручив переводные рубли от экспорта, скажем в Польшу, не могла купить на них ничего не только в любой капиталистической стране, но и в любой другой стране СЭВ. Более того, даже в отношениях с Польшей Венгрия могла в некоторых случаях сталкиваться с трудностями "отоваривания" этих переводных рублей.

Таким образом, призрачность контрактных цен регионального рынка СЭВ, равно как и денег, в которых эти цены выражались, неизбежно создавали предпосылки для возникновения неэквивалентного обмена, размеры которого, однако, было довольно трудно определить с достаточной степенью точности. А в таких условиях никакой рыночный механизм нормально функционировать не может. Это и привело к краху системы взаимных расчетов в переводных рублях, когда большинством стран СЭВ был взят курс на формирование экономики рыночного типа.

В январе 1991 г. на 134-м заседании Исполкома СЭВ было принято решение о создании на принципиально новых, рыночных основах Организации международного экономического сотрудничества (ОМЭС) как правопреемницы СЭВ. Единодушная готовность партнеров СССР к роспуску этого Совета после перехода на новые условия расчетов при явно прохладной реакции на идею ОМЭС наводит на мысль: прежняя схема неэквивалентного обмена в торговле с нашей страной оказывалась для них весьма выгодной, обеспечивая "перекачку" им значительных объемов советского национального дохода, поскольку контрактные цены на энергоносители и другие сырьевые товары, основным экспортером которых выступала наша страна, были несколько занижены, а на машиностроительную продукцию и ширпотреб — существенно завышены.

Скрытое субсидирование Советским Союзом своих партнеров по СЭВ (через систему по сути дела преференциальных контрактных цен) стало очевидным, когда в результате арабско-израильского военного конфликта 1973 г. разразился известный энергетический кризис. Последовавшее резкое повышение мировых цен на энергоносители сделало размеры этого субсидирования настолько вопиющими, что не заметить его стало невозможно: в 1974 г. СССР поставлял нефть своим партнерам по СЭВ по ценам ниже мировых уже почти в 3,5 раза.

Однако западными экономистами неэквивалентность обмена между странами СЭВ была зафиксирована гораздо раньше, еще в начале 1960-х годов. Общий вывод, сделанный ими в ходе этих исследований, гласил: сложившееся разделение труда между СССР и странами-членами СЭВ приносит Советскому Союзу огромные убытки. Прежде всего это утверждали представители неоклассической школы в буржуазной политической экономии, которая при рассмотрении проблемы эффективности международной специализации производства ставит под сомнение теорию сравнительных издержек Д.Рикардо, а также концепцию сравнительных издержек производства Д.С. Милля, предпочитая опираться на факторный анализ, теорему Хекшера — Олина и коэффициент Леонтьева.

Особый интерес представляет методологическая дискуссия С.Гарднера и С.Роузфилда [1–5], которые пришли к аналогичному выводу несмотря на то, что ими были использованы разные алгоритмы расчета, опирающиеся на противоречащие друг другу концепции международных стоимостных сопоставлений.

Из результатов исследований, проведенных в [1, 2], следует, что в 1966 г. общий объем скрытого торгового субсидирования (СТС) Советским Союзом его партнеров по СЭВ составил от 6,6 до 7,6 млрд. руб. (т.е. более 3% от национального дохода СССР). Самым крупным получателем советских субсидий тогда была ГДР, на которую приходилось от 1,2 до 2 млрд.руб.

Оценки уровня субсидирования Советским Союзом партнеров по СЭВ в дальнейшем дополнялись и уточнялись. Наибольший интерес здесь представляют работы М.Маррезе,

Внешнеторговые цены и издержки производства во взаимной торговле стран СЭВ
по модели Ф. Хольцмана

Показатели	Товар А	Товар В
	экспортер	
	СССР	восточноевропейская страна-член СЭВ
	импортер	
	восточноевропейская страна-член СЭВ	СССР
Мировая цена	5	7
Издержки производства СССР	4	8
Издержки производства партнера СССР по СЭВ	8	4
Льготная цена рынка СЭВ	6	6

Я.Ваноуса, Ф.Хольцмана, Й.Брады и Л.Виттенберг [6–10]. Базой для оценки размеров СТС ими была принята разница между мировыми ценами и контрактными ценами регионального рынка СЭВ. Й.Брада и Ф.Хольцман [9, 10] отстаивают тезис о том, что в рамках регионального рынка СЭВ главными каналами предоставления торговых субсидий партнерам выступает экспорт сырья и топлива, с одной стороны, и импорт готовых изделий, с другой. Причем основное бремя субсидирования безусловно несет Советский Союз, хотя оно возникает и в отношениях между восточноевропейскими странами. В этом случае "донором" является тот, кто экспортирует больше топлива и сырья, чем импортирует.

Вместе с тем Ф.Хольцман [10] полагает, что при переходе на торговлю по мировым ценам Советский Союз абсолютно ничего не выиграет, а его партнеры по СЭВ получают существенные дополнительные субсидии.

Это обосновывается довольно простым числовым примером на основе модели сравнительных преимуществ Д.Рикардо. Торговлю между СССР и его условным восточноевропейским партнером Ф.Хольцман сводит к обмену двумя товарами: А и В. Под товаром А, чистый экспортер которого – СССР, явно подразумевается вся совокупность топливно-сырьевых товаров, а под В, чистым экспортером которого в СССР выступает восточноевропейский партнер СССР по СЭВ, – готовые изделия. Исходные данные модели Ф. Хольцмана оформлены в виде таблицы.

При "льготных" ценах СЭВ Советский Союз обменивает 30 единиц товара А на столько же товара В. В результате для СССР эффект от внешней торговли равен $30(6-4) + 30(8-6) = 120$, а для его партнера $30(6-4) + 30(8-6) = 120$. В случае перехода к торговле по мировым ценам СССР будет обменивать 70 единиц товара А на 50 единиц товара В. В итоге для СССР эффект от внешней торговли составит $70(5-4) + 50(8-7) = 120$, т.е. не изменится, а для его торгового партнера трехкратно возрастет: $50(7-4) + 70(8-5) = 360$.

Однако исходные посылки расчета ошибочны, и потому вывод сомнителен. Вопреки утверждению Ф.Хольцмана, по сравнению с мировыми контрактные цены на экспортируемое Советским Союзом топливо и сырье занижены, а на экспортируемые восточноевропейскими странами в СССР готовые изделия – завышены.

Более основательная работа по анализу проблемы СТС в рамках СЭВ была проведена Я.Ваноусом, М.Маррезе и Л.Виттенберг [7, 8]. Они разделили всю экспортно-импортную номенклатуру товаров на шесть основных групп по двузначному коду СТН:

- 1) машины и оборудование (СТН 10–19);
- 2) топливо (СТН 20–23);
- 3) металлы и химические продукты (СТН 24–30);

- 4) строительные материалы и полуфабрикаты (CTN 31-59);
- 5) продовольственные товары и продовольственное сырье (CTN 60-85);
- 6) промышленные товары народного потребления (CTN 90-97).

Множество товаров экспортно-импортной номенклатуры охватывалось шифрами CTN в интервале с 10 до 97. Оценка уровня СТС определялась на базе анализа с позицией Венгрии. Исходя из вектора соотношений мировых и контрактных цен, сначала строились векторы соотношений объемов экспорта и импорта отдельных товарных групп в мировых и контрактных ценах, а затем – векторы стоимостей экспорта и импорта в мировых ценах (в долл. США). Далее на основе относительных показателей эффективности экспорта по отдельным товарным группам исчислялся отличный от официального специальный торговый валютный курс. И только после этого оценивался уровень СТС

$$SF = \sum_a EaWEa - \sum_a IaWla - \sum_a Ba \cdot OK, \quad (1)$$

$$SB = \sum_a EaWEa - \sum_a IaWla - \sum_a Ba \sum_a WEa (Ea \sum_a Ea), \quad (2)$$

$$SQ'' = \sum_a EaWEa - \sum_a Ia''Wla - \sum_a Ba \cdot OK, \quad (3)$$

$$SQ = \sum_a EaWEa - \sum_a Ia''Wla - \sum_a Ba \sum_a WEa (Ea \sum_a Ea), \quad (4)$$

где SF – формально скорректированный уровень СТС; SB – двусторонне скорректированный уровень СТС; SQ'' – грубая качественная оценка уровня СТС; SQ – уточненная качественная оценка уровня СТС; OK – официальный курс форинта к доллару США; Ba – сальдо торгового баланса Венгрии в форинтах в рамках товарной группы a по двузначной номенклатуре CTN; Ea – объем венгерского экспорта по товарной группе a по двузначной номенклатуре CTN; Ia – объем венгерского импорта по товарной группе a по двузначной номенклатуре CTN; WEa – соотношение мировых и контрактных цен по венгерскому экспорту в товарной группе a по двузначной номенклатуре CTN; Wla – "грубое" соотношение мировых и контрактных цен по венгерскому импорту в товарной группе a по двузначной номенклатуре CTN; $''Wla$ – соотношение мировых и контрактных цен с учетом поправки на уровень качества импортируемых Венгрией товаров.

При этом учет уровня качества ввозимых Венгрией из СССР товаров при исчислении коэффициента, отражающего соотношение мировых и контрактных цен ($''Wla$), осуществлялся умножением коэффициента Wla на 0,75. Эта процедура соответствует посылке, согласно которой реальная мировая цена экспортируемой Советским Союзом машиностроительной продукции на 25% меньше (из-за ее низкого качества), чем цена продукции аналогичного назначения, импортируемой Венгрией из стран Запада. В то же время никакие корректировки подобного рода в отношении венгерского экспорта в СССР не производились. Отсюда следует, будто вся экспортируемая Венгрией в СССР продукция по своим качественным параметрам абсолютно идентична товарам, закупаемым Советским Союзом в промышленно развитых странах. Это весьма сомнительно и дает основания полагать, что получаемая оценка уровня СТС Венгрии Советским Союзом безусловно занижена.

Проведя сравнительный анализ венгерской внешней торговли с СССР за 1982 и 1987 гг., М.Маррезе и Л.Виттенберг [8] сделали вывод о наличии ярко выраженной тенденции к падению объемов СТС Венгрии Советским Союзом. Та же картина наблюдается и в отношениях СССР с другими восточноевропейскими странами. По мнению авторов (и с ними трудно не согласиться), это обусловлено существенным снижением мировых цен на энергоносители. Другую причину свертывания СТС авторы усматривали в якобы имевшем место после 1985 г. ограничении Советским Союзом торговых льгот для партнеров по СЭВ. Однако это остается лишь гипотезой, не подкрепленной какими бы то ни было весомыми аргументами.

Понятие торговых льгот и преференций определено в этой работе весьма расплывчато, а главным доказательством их существования выступают результаты анализа эко-

$$SXt = A''x + A'xPt + AxFRXt, \quad (5)$$

где SXt – номинальная величина советского субсидирования страны X в году t (долл. США); Pt – разница между мировой ценой нефти и ее контрактной ценой в году t ; $FRXt$ – стоимостной объем советской торговли топливом и непродовольственным сырьем со страной X в году t (долл. США); $A''x$ – свободный член модели; $A'x$, Ax – параметры Pt и $FRXt$.

Расчеты по такой модели позволили авторам сделать вывод, что на 80,6% снижение объемов СТС обусловлено падением цен на нефть, другие энергоносители и сырье, а оставшиеся 19,4% оказались списанными на "изменение советских предпочтений". Впрочем, формально эти 19,4% могли быть обусловлены и численными погрешностями исходной модели, мало связанными с теми экономическими процессами, которые она призвана имитировать.

Стратегический вывод из полученных авторами результатов напрашивается сам собой: все, что партнеры по СЭВ могли взять у СССР через механизм СТС, уже в основном выкачано, а следовательно, сотрудничество с Советским Союзом утратило для них экономический смысл и Совет может быть спокойно ликвидирован.

Как показал анализ методологических подходов, используемых западными экономистами, ключевым моментом в оценке размеров СТС Советским Союзом его восточноевропейских партнеров является соотношение мировых цен с ценами продаж на региональном рынке СЭВ. Наиболее сложен при этом пересчет контрактных цен в переводных рублях (и соответственно товарооборота СССР со странами СЭВ) в текущие мировые цены в СКВ.

Экспорт СССР примерно на 60–65% представлен так называемыми "твердыми" товарами, которые могут быть успешно реализованы на мировых рынках за СКВ. В то же время доля таких товаров в советском импорте из стран-членов СЭВ – примерно 10–20%. Остальной товарообмен между СССР и странами СЭВ представлен "мягкими" товарами, реализация которых на мировых рынках либо невозможна, либо сильно затруднена. Сюда относится большая часть выпускаемого в странах СЭВ оборудования и товаров народного потребления, которые по своему техническому уровню и качеству исполнения существенно отстают от требований мировых стандартов. Поэтому их реальная стоимость зачастую в несколько раз ниже цен "твердых аналогов", производимых в промышленно развитых странах с рыночной экономикой.

При пересчете товарооборота между СССР и странами СЭВ в текущие мировые цены используются цены реализации соответствующих товаров на мировых рынках, выраженные в СКВ. При этом стоимость "мягкой" части взаимного товарообмена существенно понижается, что обуславливает резкое уменьшение стоимости советского импорта из стран СЭВ и дает представление об истинных размерах упущенных Советским Союзом выгод от торговли со странами СЭВ по контрактным ценам его регионального рынка.

При пересчете стоимостных объемов "твердой" и "мягкой" частей взаимного товарооборота применимы следующие формулы

$$TQS = TQR \cdot T \cdot OK, \quad (6)$$

$$MQS = MQR \cdot M \cdot OK, \quad (7)$$

где TQS и MQS – стоимостные объемы "твердого" и "мягкого" товарооборота (на уровне товарного раздела или товарной группы) в мировых ценах (долл. США); TQR и MQR – стоимостные объемы "твердого" и "мягкого" товарооборота в контрактных ценах (перев. руб.); T и M – соотношения мировых и контрактных цен на "твердые" и "мягкие" товары (по товарному разделу или группе); OK – официальный курс рубля к доллару.

Объем упущенных Советским Союзом выгод или СТС своих партнеров по СЭВ (S) определяется так

$$S = AS - BR \cdot K, \quad (8)$$

где AS – сальдо СССР в торговле с соответствующей страной на основе объемов экспорта и импорта, пересчитанных в текущие мировые цены (долл. США); BR – сальдо СССР в торговле с определенной страной СЭВ на базе объемов экспорта и импорта в контрактных ценах (перев. руб.); K – валютный коэффициент, используемый при пересчете “накопленной” за предыдущие годы торговой задолженности в переводных рублях в доллары США.

В таком случае получается, что те же самые физические объемы торговли между СССР и европейскими странами СЭВ, исчисленные в мировых ценах, дают совершенно иную картину советского торгового баланса (пусть и гипотетического), чем его состояние в переводных рублях*. Так, торговый актив СССР, “накопленный” за 1985–1989 гг. в отношениях с Болгарией, превышает 4, Венгрией – 6,4, Польшей – 6,4, Румынией – 3,9 и Чехословакией – свыше 12,5 млрд.долл., а с Восточной Германией – достигает 17,9 млрд.долл. В целом в отношениях с этими странами за 1985–1989 гг. в текущих мировых ценах он составил бы приблизительно 51,3 млрд.долл.

Это позволяет заключить, что общий объем торгового субсидирования Советским Союзом европейских стран СЭВ с учетом фактически накопленных торговых сальдо в переводных рублях за указанный период равен примерно 54 млрд.долл., а сумма упущенных Советским Союзом выгод от торговли с Болгарией достигла около 5,2, с Венгрией – 8,3, Восточной Германией – 16,9, Польшей – 7, Румынией – 3,6 и Чехословакией – 12,9 млрд. долл.

Объем “перекачки” национального дохода СССР в страны СЭВ по каналам торгового субсидирования за последние 20 лет существования системы расчетов между ними в переводных рублях приближается к 200 млрд. долл.

Переход на текущие мировые цены с расчетами в СКВ при сохранении в 1990 г. сложившихся физических объемов и структуры взаимной торговли позволил бы довести внешнеторговый оборот Советского Союза с европейскими странами СЭВ примерно до 94,7 млрд.долл., в том числе с Болгарией – 17,7, Венгрией – 13,7, Восточной Германией – 19,5, Польшей – 18,9, Румынией – 6,7, Чехословакией – около 18 млрд.долл. В результате общая сумма торгового актива СССР с этими странами достигла бы 10,3 млрд.долл. (с Болгарией – 818 млн.долл., Венгрией – 1,3 млрд.долл., Восточной Германией – 3,6 млрд.долл., Польшей – 1,3 млрд.долл., Румынией – 780 млн.долл. и Чехословакией – 2,5 млрд.долл.). В итоге СТС Советским Союзом своих восточноевропейских партнеров по СЭВ составило бы около 11 млрд. долл. Однако реальная сумма торговых субсидий явно была несколько меньшей из-за падения объемов взаимной торговли, прежде всего за счет сокращения советского экспорта энергоносителей на переводные рубли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Gardner S. The Embodied Factor Content of Soviet Foreign Trade: A Rejoinder // Bull. Assos. for Comparative Econ. Stud. Bloomington (Ind.). 1979. V. 21. № 3.
2. Gardner S. The Factor Content of Soviet Foreign Trade: A Synthesis // Bull. Assos. for Comparative Econ. Stud. Bloomington (Ind.). 1979. V. 21. № 2.
3. Rosefield S. Is the Embodied Factor Content of Soviet Foreign Trade Hyper-Irrational? : Problems of Theory and Measurement // Bull. Assos. for Comparative Econ. Stud. Bloomington (Ind.). 1979. V. 21. № 2.
4. Rosefield S. Comparative Advantage and the Envolving Pattern of Soviet International Commodity Specialization // Conference on Integration in Eastern Europe and East-West. Bloomington (Ind.), 1976.
5. Rosefield S. Soviet International Trade in Heckscher–Ohlin Perspective: An Input-Output Study. Lexington (Mass), 1973.

* В целом с 1985 по 1989 г. в торговле с этими странами Советским Союзом было накоплено отрицательное торговое сальдо в размере примерно 2,9 млрд.руб. При этом пассив в торговле с Болгарией достиг 1,2 млрд.руб., Венгрией – 2 млрд.руб., Польшей – около 620 млн.руб. и Чехословакией примерно 330 млн.руб. В то же время актив СССР в торговле с Восточной Германией составил за это пятилетие свыше 1 млрд.руб., а с Румынией – около 360 млн.руб.

6. *Marrese M., Vanous J.* Soviet Subsidization of Trade with Eastern Europe. Berkeley (California), 1983.
7. *Marrese M., Vanous J.* The Content and Controversy of Soviet Trade Relations with Eastern Europe, 1970–1984 // Economic Adjustment and Reform in Eastern Europe and Soviet Union: Essays in Honor of F.D. Holzman. Durham, 1988.
8. *Marrese M., Wittenberg L.* New Insights into Intra – CMEA Subsidization. Evanston, 1990.
9. *Brada J.* Soviet Subsidization of Eastern Europe: The Primacy of Economics over Politics? // J. Comparative Economics. 1985. № 9.
10. *Holzman F.* Further Thoughts in the Significance of Soviet Subsidies to Eastern Europe // Comparative Econ. Stud. 1986. № 28.

Поступила в редакцию
15 V 1991