

Макс Корден
**ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА
И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ**

Corden Max
Trade policy and economic welfare

Теория внутренних дивергенций

I

**Простая модель:
предельная дивергенция и оптимальная субсидия**

Чтобы проиллюстрировать утверждение, что при определенных обстоятельствах оптимальным методом политики протекционизма будет не введение тарифа, а выплата субсидии, можно воспользоваться очень простой схемой.

На рис. 1 количество определенного продукта, который *может быть импортирован* из-за рубежа, располагается на горизонтальной оси, а его цена — на вертикальной. Кривая внутреннего спроса для этого продукта представлена DD' , кривая предложения импортного продукта — PP' , а кривая предложения отечественных производителей, конкурирующих с импортом — GG' . При отсутствии тарифов, субсидий или иных форм вмешательства государства производство продукта в стране будет представлено OA , спрос — OB , а превышение спроса над предложением AB будет покрываться импортом.

Следующий, и при том важнейший шаг состоит в том, чтобы ввести понятие *предельной дивергенции между частными и общественными издержками*. Это понятие будет служить обоснованием для той или иной формы государственного вмешательства в экономику. Можно считать, что GG' характеризует предельные частные издержки производства для различных

уровней выпуска продукта. Однако *общественные* издержки производства продукта предполагаются меньшими. Можно представить себе, что производству этого продукта свойственна некоторая внешняя экономия: существуют общественные выгоды, которые не учитываются при анализе частных издержек. При определении общественных издержек следует вычесть из затрат стоимость данных выгод. Таким образом, мы получаем кривую, представляющую предельные общественные издержки производства при различных объемах производства, а именно — кривую HH' . Ее основная характеристика состоит в том, что она проходит ниже GG' . Разумеется, данному конкретному типу производства могут быть свойственны и внешние потери; в таком случае HH' будет находиться выше GG' .

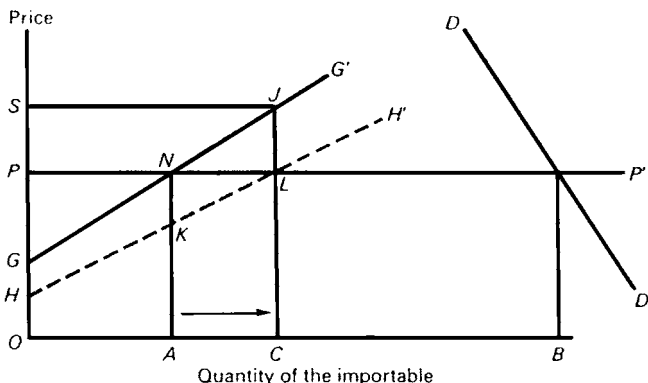


Рис. 1

На этом этапе необходимо сделать два дополнительных допущения. (I) Кривая спроса, DD' , характеризует не только частную, но и общественную стоимость разности различных объемов потребления. Таким образом, на стороне спроса предельная дивергенция *отсутствует*. (II) Цена импортных товаров, OP , с которой сталкиваются частные производители и потребители, точно характеризует не только частные, но и общественные издержки импорта продукта. Предполагается, что количество импортных товаров, которое хочет приобрести страна, не влияет на эту цену, так что средние и предельные общественные издержки импорта данного продукта совпадают друг с другом. Это допущение называется *допущением малой страны*. Допущение, что OP точно характеризует предельные общественные издержки импорта продукта, означает, среди прочего, что валютный курс находится в состоянии равновесия. Мы можем предположить, что любые сокращения импорта данного конкретного продукта, не приводящие к изменению валютного курса, оказывают лишь незначительное воздействие на платежный баланс страны. В дальнейшем мы рассмотрим осложнения, связанные с валютным курсом. В сущности, принятый нами сейчас подход исходит частично из наличия равновесия, но это допущение не ограничивает сферу применения последующей аргументации, поскольку она может быть распространена — и будет распространена — на ситуацию общего равновесия.

Предельная стоимость дополнительного потребления равна предельным издержкам импорта продукта, когда потребление составляет OB . Следовательно, OB представляет собой

желательный с точки зрения интересов общества уровень потребления; он достигается без вмешательства государства. Предельные общественные издержки производства продукта равны предельным издержкам импорта при объеме производства OC . Эта величина превышает реальный объем производства продукта в стране при отсутствии вмешательства со стороны государства. Следовательно, такое вмешательство, направленное на увеличение выпуска продукта или *защиту* отрасли от иностранной конкуренции, является необходимым. Однако в идеальном случае это вмешательство не должно изменить уровень потребления.

Поставленная цель может быть достигнута посредством субсидирования производства при ставке субсидии PS на единицу продукта или, в альтернативном варианте, при ставке $ad\ valorem\ PS/OP$. Субсидия повысит цену, получаемую производителями продукта, и побудит их увеличить объем производства до уровня OC . Предельные частные издержки производства составят CJ . Общие издержки государства, связанные с выплатой субсидии составят $PSJL$. Потребители будут по-прежнему приобретать продукт по цене OP .

В каком смысле эта субсидия является «оптимальной»? И какова природа и размер выгод, получаемых в результате выплаты данной субсидии? Следующая глава в значительной мере будет посвящена проверке допущений, неявным образом присутствующих в анализе этого типа, после чего данный анализ будет надлежащим образом модифицирован. Помимо двух уже упомянутых допущений этот анализ подразумевает еще четыре важных допущения: (а) Финансирование субсидии посредством налогообложения не нарушает каких-либо предельных условий, т. е., например, не делает предельную привлекательность досуга большей, чем предельное вознаграждение за труд, и, следовательно, не ослабляет стимулы к труду. (б) Сбор налогов не сопряжен с какими-либо издержками. (с) Выплаты субсидии не сопряжены какими-либо издержками. (d) Перераспределение дохода от соответствующих налогоплательщиков к тем факторам производства, которые производят защищаемый продукт и чей доход возрастает за счет субсидии в конечном счете не приносит обществу выгоды или убытка и поэтому им можно пренебречь. С общественной точки зрения чистые эффекты распределения доходов либо уравниваются, либо каким-то образом компенсируются без всяких издержек.

Теперь у нас есть следующий принципиальный результат. Общественные издержки производства защищенного продукта представлены областью, расположенной под кривой общественных предельных издержек, $AKLC$. Издержки приобретения импортного продукта, который теперь замещается отечественным,

представлены областью $ANLC$. Следовательно, издержки замещения импорта *меньше*, чем стоимость импортного продукта на величину заштрихованной области KNL . Эта величина и представляет собой ту выгоду, которую приносит обществу выплата данной субсидии. Большой объем субсидии вызвал бы уменьшение этой общей выгоды, поскольку в пределе имел бы место общественный убыток, на что указывает превышение кривой общественных издержек уровня импортной цены OP . При меньшем объеме субсидии потенциальные возможности получения выгоды не были бы использованы в полной мере.

Существуют и другие эффекты перераспределительного характера, но для главной линии аргументации они представляют лишь второстепенный интерес. Соответствующие налогоплательщики несут убытки в размере величины $PSJL$, которая представляет собой издержки субсидирования для этих налогоплательщиков (но не для общества). Производители продукта получают выгоду в размере $PSJN$. Получатели внешней экономии, возникающей вследствие

прироста производства, кем бы они ни были, получают выгоду в размере величины $KNJL$, характеризующей степень снижения уровня общественных издержек, связанных с производством защищенного продукта, по отношению к уровню аналогичных частных издержек.

II

Побочные дисторсии, вызываемые тарифом

Ту же степень протекционистской защиты можно было бы обеспечить путем введения тарифа со ставкой SP/OP (рис. 2). Этот шаг вызвал бы повышение внутренней цены продукта до OS . Объем производства повысился бы до OC , объем потребления снизился бы до OB' , а объем импорта понизился бы до CB' . *Эффект производства* или *защиты* был бы в точности таким же, как и в случае субсидирования, обеспечивая получение обществом выгоды, представленной, как и прежде, заштрихованной областью KNL . Отличие от субсидирования состоит в том, что в этом случае имел бы место и *эффект потребления*, порождающий убыток. Попытка скорректировать эффекты *предельной дивергенции* в сфере производства имела бы своим побочным следствием создание новой дивергенции в сфере потребления.

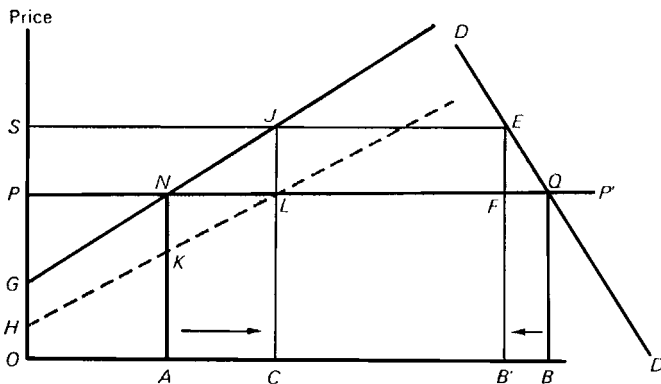


Рис. 2

Рассмотрим этот побочный эффект более внимательно. Тариф, вызывающий повышение внутренней цены до уровня OS , привел бы к снижению потребления до уровня OB' . Для последней единицы потребления, от которой пришлось отказаться, (представлена точкой B') частная и общественная стоимость, как показывает кривая спроса, составит EB' . Однако общественные издержки, характеризуемые затратами на импорт продукта, составят всего лишь FB' . Следовательно, перестанут выполняться условия равенства предельных общественных издержек и выгод, соблюдение которых необходимо для оптимизации благосостояния общества. Количество продукта, от потребления которого пришлось отказаться в результате введения тарифа, характеризуется величиной $B'B$. Если придерживаться простого подхода «излишка у потребителя», то стоимость данного количества продукта для потребителей составит $B'EQB$, в то время как издержки его получения составят только $B'FQB$; соответственно, у потребителей возникает дополнительный доход $FEBQ$ (заштрихованная область на рис. 2). Эта величина

представляет собой убыток, возникающий в результате введения тарифа. Не следует считать, что треугольник «излишка у потребителей» в точности соответствует величине данного убытка, однако он подтверждает нашу основную идею: введение тарифа приводит к образованию новой дивергенции между частными и общественными издержками в процессе преодоления существующей дивергенции.

Когда такая потеря возникает в ходе осуществления какой-то корректирующей стратегии, мы будем называть его *побочной дисторсией*. Это название не означает, что данная потеря незначительна. На рис. 2 убыток *FEQ* вполне мог бы превысить дополнительную выгоду *KNL*. Очевидно, что субсидирование по сравнению с тарифом является предпочтительным, так как оно, по крайней мере, в рамках принятых нами допущений, не имеет неблагоприятного побочного эффекта.

Можно было бы также отметить, что, рассматривая введение тарифа, мы сделали в неявном виде ряд допущений, сходных с теми, которые были сделаны при рассмотрении случая выплаты субсидии. Мы пренебрегли эффектами распределения дохода. Игнорировались различные эффекты, связанные с использованием таможенных сборов. Предполагалось, что не существует каких-либо издержек, связанных со взиманием тарифа или управлением им.

Прежде чем идти дальше, мы ненадолго остановимся на вопросе терминологии. Мы используем термин *предельная дивергенция* для обозначения любого вызванного каким-то образом расхождения между предельными частными и общественными издержками. Если расхождение вызвано некоторой формой государственной политики, типа применения тарифа или другой формы налога, то тогда оно представляет собой *дисторсию*. Таким образом, *дисторсия* является специфическим видом *дивергенции*. Если же расхождение вызвано «провалом рынка», который очевидно не является результатом государственной политики, а, например, монопольной ситуацией или каким-либо внешним эффектом, то тогда оно не является *дисторсией*. При желании мы могли бы назвать его «эндогенной» дивергенцией, хотя в общем случае оно будет именоваться просто дивергенцией.

Если вернуться к *дисторсиям*, то их особым типом является *побочная дисторсия*. Она представляет собой побочный продукт государственной политики, направленной на корректировку (или частичную корректировку) какой-либо формы дивергенции, в самом широком смысле данного термина. Можно предположить, что к этому типу относится большинство *дисторсий*, но можно также представить себе и такие *дисторсии*, которые являются не результатами корректирующих стратегий, а историческими пережитками, иррациональными, «политически мотивированными» и т. п.

В литературе, посвященной этому предмету, существует тенденция к употреблению термина *дисторсия* в весьма широком смысле, когда он распространяется на все, что мы называем здесь дивергенцией. В этой работе мы сужаем понятие *дисторсии*, так как в противном случае создается ложное впечатление, что монополистические ограничения и внешние эффекты в некотором смысле не являются эндогенными или естественными для данной экономической системы, и могут быть устранены без особых затруднений.¹

¹ В статье «Обобщенная теория дисторсий и благосостояния» («Generalized Theory of Distortions and Welfare» in J. Bhagwati et al. (eds.), *Trade, Balance of Products and Growth*, 1971) Бхагвати называет *эндогенной дисторсией* то, что мы называем эндогенной дивергенцией, *стратегическим инструментальным* то, что мы называем *побочной дисторсией*, и *стратегическим автономным* то, что мы называем просто

При использовании только тарифа, желательное сокращение потребления действительно могло бы быть достигнуто в случае установления ставки тарифа PS/OP . Однако эффект протекционистской защиты породил бы *побочную дисторсию*. Объем внутреннего производства увеличился бы на величину AC . Издержки производства этого дополнительного объема составили бы $ANJC$ (если исходить из того, что частные и общественные издержки совпадают), но эта дополнительная продукция заменила бы импортный продукт, издержки приобретения которого составляют всего лишь $ANLC$. Следовательно, в этом случае будут иметь место дополнительные издержки внутреннего производства NJL и этот треугольник (заштрихован на рис. 3) будет характеризовать издержки *побочной дисторсии*.

Вполне возможна такая ситуация, когда наряду со внешней экономией в сфере производства имеет место внешняя потеря в сфере потребления. В этом случае будет желательным устранить обе дивергенции. Первая наилучшая стратегия будет заключаться в субсидировании производства, причем величина субсидии должна быть внешней эффекту в сфере производства, — в сочетании с обложением потребления налогом, равным внешнему эффекту в сфере потребления. С точки зрения данного анализа, тариф является эквивалентом налога на потребление в сочетании с субсидированием производства при *одинаковой* ставке. Но лишь по чистой случайности необходимая ставка субсидии, выплачиваемой производителям, может оказаться равной необходимой ставке налога на потребление; поэтому вероятность того, что применение одного лишь тарифа окажется первой наилучшей стратегией, невелика.

(2) Неэкономические цели

Задачей государственного вмешательства может быть достижение некоторой *неэкономической цели* или приближение к ней. Расширение отечественного, конкурирующего с импортом производства продукта может оказаться желательным по военным соображениям или в силу надления его некоторой эмоциональной или «политической» ценностью. Нет необходимости рассматривать здесь природу такой неэкономической цели и, конечно, её рациональность, но можно определить ее как любую цель, которая, в сущности, возникает вне рамок нашей модели.

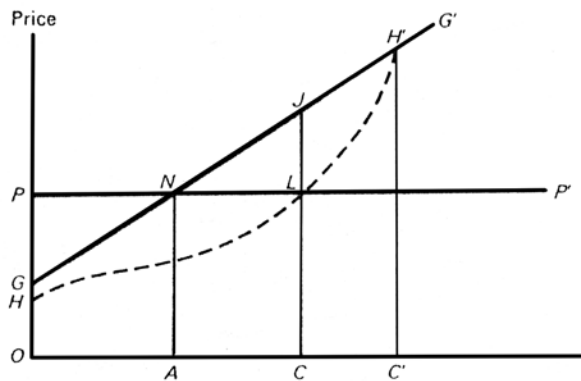


Рис. 4

Достижение такой цели будет связано с экономическими издержками. Между этими издержками и неэкономическими выгодами, полученными за счет приближения к цели, может, по крайней мере, в принципе, существовать некоторый баланс. Это можно представить следующим образом. На рис. 4 частные и общественные предельные издержки производства показаны линией GG' . Предельная стоимость, приписываемая обществом различным объемам выпуска продукта в силу неэкономических причин, показана вертикальным промежутком между GG' и HH' .

Как видно из рисунка, предельная общественная оценка приращений выпуска продукта с точки зрения неэкономической цели сначала возрастает, а затем убывает. При объеме производства OC' эти две кривые совпадают, и неэкономическая цель оказывается полностью достигнутой. При объеме производства OC общество считает, руководствуясь внеэкономическим подходом, что дополнительная единица производимого продукта заслуживает отказа от JL в реальном ресурсном исчислении. Полное достижение неэкономической цели будет стоить обществу всей области HGH' между двумя кривыми. Таким образом, HH' в действительности представляет собой особую разновидность кривой чистых общественных предельных издержек, которая учитывает неэкономические выгоды.

Объем производства достигает оптимума на уровне OC , где предельные дополнительные экономические издержки JL в точности равны предельной неэкономической стоимости произведенной продукции. Чистые экономические издержки увеличения производства продукта с OA до OC составляют NJL — величину издержек протекционизма, связанные с дисторсией производства. Это та величина, на которую дополнительные издержки производства в условиях протекционизма превышают стоимость замещаемого импортного продукта. При этом предполагается, что для необходимого увеличения объема производства используется выплата субсидии.

В нашем упрощенном анализе неэкономические цели могут быть включены в наш упрощенный анализ. Если неэкономическая цель имеет отношение к отечественному производству, как в рассмотренном нами примере, то первой наилучшей стратегией будет предоставление субсидии производству или обложение налогом. Введение тарифа породило бы побочную дисторсию. Если же неэкономическая цель связана с внутренним потреблением, то первой наилучшей стратегией будет обложение потребления налогом или предоставление субсидии.

(3) Фиксированные задания

Иногда цель проводимой политики, экономическую или неэкономическую, удобно выразить в виде фиксированного задания. В этом случае не приходится говорить о балансе между заданной целью и издержками, связанными с ее достижением. На практике едва ли какое-нибудь задание может быть абсолютно фиксированным, совершенно независимым от издержек. Но здесь мы допустим именно такой случай.

Заданием может быть доведение объема производства внутри страны до уровня OC (рис. 5). Если для его достижения используется субсидирование производства, то неизбежно появляются издержки, связанные с дисторсией в сфере производства — NJL . Предельные издержки выполнения этого задания представлены JL . Задание можно было бы выполнить и с помощью введения тарифа, но тогда в дополнение к неизбежным издержкам дисторсии в сфере производства возникнут и издержки, обусловленные побочной дисторсией в сфере

потребления. Аналогичным образом, задание в сфере потребления может быть выполнено с минимальными издержками путем субсидирования или налогообложения потребления; введение тарифа опять-таки было бы второй наилучшей стратегией, так как оно породило бы издержки, связанные с побочной дисторсией в сфере производства. Выполненный нами анализ полностью применим для случая применения фиксированного задания.

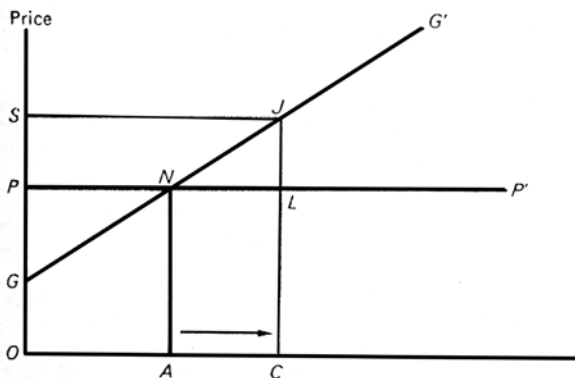


Рис. 5

IV

Второй наилучший оптимальный тариф

Если в сфере отечественного производства имеет место предельная дивергенция, когда общественные издержки ниже частных, то первым наилучшим решением является субсидирование производства. Тариф порождает побочную дисторсию. Следовательно, если не учитывать другие возможные методы, установление тарифа является вторым наилучшим решением. Теперь мы рассмотрим свойства этого второго наилучшего решения более внимательно. Предположим, что существует ограничение, которое мешает использовать субсидирование производства, и поэтому может быть использован только тариф. Мы могли бы считать это ограничение неэкономическим, — скажем, имеющим политический характер. С другой стороны, можно представить себе, что административные издержки, связанные с выплатой субсидии, настолько высоки, что перевешивают любую возможную выгоду от корректировки дивергенции в сфере производства.

Несомненно, введение тарифа могло бы иметь неблагоприятные последствия. Выгода, которую он приносит, корректируя предельную дивергенцию в сфере производства, может быть более чем уравновешена побочной дисторсией в сфере потребления. На рис. 6 тариф, полностью устраняющий дивергенцию в сфере производства, обеспечивает получение выгоды в этой сфере — KNL , но порождает издержки в сфере потребления — FEQ . Ясно, что данные издержки могут превысить выгоду.

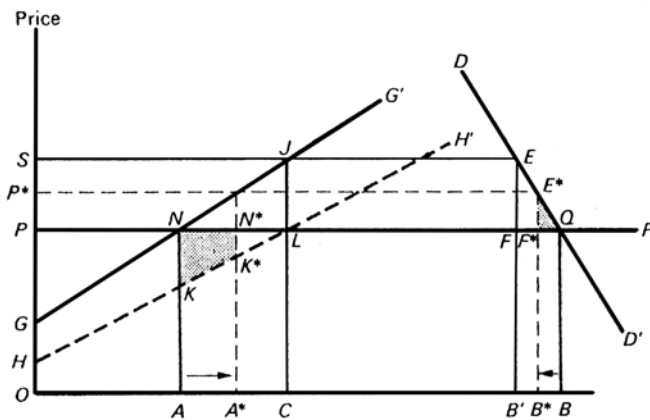


Рис. 6

Хотя введение тарифа действительно *может* производить неблагоприятный эффект, будет существовать определенная оптимальная ставка второго наилучшего тарифа, которая максимизирует выгоду при наличии предельной дивергенции в сфере производства. Обратим внимание на несложные допущения, которые в неявном виде присутствуют на наших схемах: кривая спроса и кривая предложения, а также кривая общественных предельных издержек HH' постоянно имеют отрицательный (кривая спроса) или положительный (кривые спроса и общественных издержек) наклон. Из этого можно сделать достаточно точное и интересное заключение относительно свойств второго наилучшего оптимального решения. Следует отметить три взаимосвязанных свойства этого оптимального решения.

Во-первых, второй наилучший оптимальный тариф будет положительным, но меньшим, чем та ставка тарифа, которая могла бы вполне устранить дивергенцию в сфере производства. Действительно, корректировка этой дивергенции должна быть «сбалансированной», т. е. учитывать ту побочную дисторсию в сфере потребления, которая неизбежно вызывается процессом корректирования.²

На рис. 6 ставкой оптимального тарифа является ставка PP^*/OP . Как она достигается? Можно представить себе постепенное повышение ставки тарифа, начиная с нулевого уровня. При первом приращении выпуска продукта в сфере производства имеет место выгода, равная всей величине первоначальной предельной дивергенции, а именно NK ; по мере увеличения объема производства предельная выгода в сфере производства постепенно уменьшается до тех пор, пока при объеме выпуска OA^* она не достигнет K^*N^* . Если бы тариф повышался сверх этого уровня, объем производства, в конечном счете, достиг бы OC , и в этой точке предельная выгода была бы равна нулю. В то же время повышение тарифа порождает издержки в сфере потребления. Вначале предельные издержки дисторсии в сфере потребления равны нулю; при снижении потребления до уровня OB^* эти предельные издержки достигают F^*E^* .

Чистая выгода представляет собой выгоду в сфере производства, возникшую в результате частичного устранения предельной дивергенции, за вычетом издержек, обусловленных

² *Trade and Welfare*, pp. 228-9.

дисторсией в сфере потребления. Эта чистая выгода будет максимальной в том случае, когда предельная выгода в сфере производства равна предельным издержкам в сфере потребления. На рис. 6 это имеет место при ставке тарифа PP^*/OP , поскольку K^*N^* (предельная выгода в сфере производства) равна F^*E^* (предельным издержкам в сфере потребления). Следовательно, второй наилучший оптимальный тариф должен быть (а) положительным и (b) меньшим, чем PS/OP — величина ставки тарифа, полностью устраняющая дивергенцию.

Во-вторых, лучше установить второй наилучший оптимальный тариф, чем вообще ничего не предпринимать. Существует некоторая ставка тарифа, которая должна (при принятых нами допущениях) привести к увеличению благосостояния. Размер этого увеличения на рис. 6 представлен увеличением объема производства до уровня OA^* , а именно — областью KNN^*K^* (заштрихованная область), за вычетом издержек, обусловленных дисторсией потребления до уровня OB^* , а именно — области F^*E^*Q (также заштрихована). Эта чистая выгода должна быть положительной, и второй наилучший оптимальный тариф максимизирует ее, поскольку при данной ставке *предельная* чистая выгода равна нулю.

В-третьих, выгода от второго наилучшего решения (тариф) должна быть меньше выгоды от первого наилучшего решения (субсидия). На рис. 6 первое наилучшее решение — субсидирование производства, полностью устраняющее дивергенцию — приносит выгоду, полностью сосредоточенную в сфере производства — KNL . Второе наилучшее решение приносит выгоду, уступающую вышеуказанной на сумму двух областей: той выгоды в сфере производства, от которой пришлось отказаться в силу преднамеренно неполной корректировки дивергенции, а именно — K^*N^*L , и издержек, обусловленных дисторсией в сфере потребления — F^*E^*Q .

V

Предельная дивергенция в затратах на факторы производства

Можно считать, что значительная часть этих теоретических тонкостей не имеет отношения к рассматриваемому вопросу. Они целиком зависят от степени важности той побочной дисторсии в сфере потребления, которая вызывается введением тарифа. Можно было бы заявить, что такие дисторсии в сфере потребления попросту не имеют большого значения. Разумеется, их значение зависит от эластичностей замещения по спросу. Но в любом случае этот аргумент по-настоящему интересен благодаря тем возможностям для обобщения, которые он предлагает. Эвристически удобен простой случай, когда предельная дивергенция связана с производством конкурирующего с импортом продукта и когда единственным неблагоприятным эффектом введения тарифа является дисторсия в сфере потребления. Теперь мы выйдем за пределы этого случая.

Предельная дивергенция расхождения между частными и общественными издержками может быть связана с использованием какого-либо фактора производства в определенной отрасли. Например, заработная плата, которую должны платить отрасли за труд работников, может превышать общественные альтернативные издержки для этой рабочей силы. При этом предполагается, что другие отрасли не сталкиваются с такой дивергенцией. Такой случай представляет собой популярный аргумент в пользу введения протекционизма в менее развитых странах (он будет рассмотрен более подробно в главе 6). В другом случае, внешние потери

могут быть результатом использования любой отраслью определенного фактора производства или компонента, например, определенного вида топлива, вызывающего загрязнение окружающей среды. В этих случаях оптимальная корректирующая стратегия требует субсидирования или введения налога, непосредственно в связи с потреблением соответствующего фактора производства — субсидирования заработной платы в соответствующей отрасли в первом случае и налога на использование отраслью данного топлива во втором.

Возьмем в качестве примера первый случай. Субсидирование заработной платы будет иметь два благоприятных эффекта. Во-первых, труд заменит в соответствующих пределах другие факторы в отрасли (если предположить, что между ними нет технически обусловленных фиксированных соотношений). Во-вторых, издержки отрасли снизятся и, следовательно, объем производства в ней по отношению к другим отраслям увеличится.

Субсидирование производства в данной отрасли будет вторым наилучшим решением. По существу, оно представляет собой выплату субсидий на все используемые отраслью факторы производства, как трудовые, так и нетрудовые, и, соответственно, будет порождать побочную дисторсию в форме чрезмерного использования нетрудовых факторов в данной отрасли. При этом решении трудоемкость производства в отрасли не повысится. Даже первое наилучшее решение может потребовать некоторого притока нетрудовых факторов в отрасль, хотя и пропорционально меньшего по сравнению с притоком рабочей силы (если нет фиксированных соотношений между количеством факторов). Однако субсидирование производства приведет к тому, что при любом заданном увеличении рабочей силы, занятой в отрасли, использование нетрудовых факторов в отрасли будет увеличиваться в большем масштабе.

Вторая наилучшая стратегия субсидирования производства образуется в результате уравнивания выгод от компенсирования предельной дивергенции в затратах на рабочую силу и вышеописанной побочной дисторсии, — аналогично выполненному нами ранее анализу второго наилучшего тарифа. Она, как правило, в меньшей степени стимулирует использование труда в отрасли, чем первая наилучшая стратегия. Она приводит к некоторому увеличению благосостояния, но это увеличение будет меньше выгоды, приносимой первой наилучшей стратегией — субсидированием заработной платы.

Использование тарифа является третьим наилучшим решением, так как оно не только порождает ту же побочную дисторсию в использовании факторов производства, что и субсидирование производства, но к тому же вызывает еще и побочную дисторсию в сфере производства.

Будет существовать некоторый третий наилучший оптимальный тариф. Установление такого тарифа, как правило, в меньшей степени стимулирует использование рабочей силы и рост производства в отрасли, чем это имело бы место при применении второй наилучшей стратегии — субсидирования производства; оно приводит к некоторому увеличению благосостояния, но меньшему, чем при использовании оптимальной второй наилучшей стратегии.

Можно отметить, что понятие предельной дивергенции могло бы быть интерпретировано настолько широко, что учитывало бы все возможные соображения, которые требуют той или иной формы вмешательства общества в экономику, а не только те, что были упомянуты нами до сих пор. Может иметь место монополистическое ценообразование. Возможно существование искажающего налогообложения, которое по той или иной причине должно приниматься как данность. Может иметь место расхождение не между частным и общественным интересами, а

между *частно воспринимаемым* частным интересом и общественно воспринимаемым частным интересом, когда последний, возможно, основывается на более зрелом суждении или лучшей информации (как в случае с курением или наркотиками).

VI

Общее равновесие и множество товаров

До сих пор описываемая нами картина представляла собой частичное равновесие. Но это объяснялось лишь удобством описания. Наш анализ вполне применим и в ситуации общего равновесия. Действительно, если оставаться в рамках ограничений двухтоварной двухфакторной модели с общим равновесием того типа, который обычно используется в теории международной торговли, то переход к ситуации общего равновесия осуществляется без каких-либо затруднений. Существует обширная литература, в которой весьма тщательно и тонко развиваются аргументы, выдвинутые в этой главе применительно к двухтоварным двухфакторным моделям.

Даже наши схемы частичного равновесия можно преобразовать для ситуации общего равновесия. Продукт можно определить как единственный в экономике товар, который может быть импортирован, а цена и предельные издержки могут быть определены соответственно как соотношение относительных цен в двухтоварной модели и предельные издержки производства импортируемого товара в пересчете на экспортируемый товар. Точно так же кривую спроса можно интерпретировать так, что она будет представлять предельную стоимость импортируемого товара для потребителей в пересчете на экспортируемый товар. Следует соблюдать осторожность при использовании метода «излишка у потребителей» (для чего понадобится использовать кривую постоянного спроса на полезность, исключая тем самым влияния дохода), однако основные идеи анализа останутся в силе.

Разумеется, в реальном мире, где существует множество товаров и факторов производства, все обстоит значительно сложнее. Можно было бы описать множество возможных сложных случаев со множеством взаимодействующих дивергенций, с тем, чтобы показать, каким будет в каждом случае соответствующий оптимальный набор стратегий и как будут выглядеть по сравнению с ним другие варианты. Выбор оптимального метода коррекции для одной конкретной дивергенции вполне может зависеть от того, была ли скорректирована другая дивергенция.

Если для коррекции одной дивергенции применяется вторая наилучшая стратегия, и, следовательно, возникает побочная дисторсия, то может возникнуть потребность в использовании дополнительной стратегии, предназначенной для коррекции, по крайней мере, частичной, вновь созданной дисторсии. В общем случае можно утверждать, что оптимальный набор корректирующих стратегий будет включать в себя такие стратегии, которые максимально приближаются к источникам различных предельных дивергенций и, следовательно, минимизируют создаваемые побочные дисторсии.

Некоторые из возникающих проблем иллюстрирует довольно интересный случай, когда желательно стимулировать отечественное производство конкурирующего с импортом промежуточного товара.

Можно принять за основу предположение о том, что отечественное производство конкурирующего с импортом промежуточного продукта *A*, который является исходным ресурсом, используемым в производстве другого конкурирующего с импортом продукта *B*, связано с внешней экономией. Предположим, что вначале этот внешний эффект представлен единственной предельной дивергенцией, и что *единственными доступными стратегическими инструментами являются тарифы*. Поэтому для продукта *A* устанавливается тариф. Это вызывает повышение издержек производителей продукта *B*, для которых по существу облагаются тарифом с отрицательной ставкой, и тем самым приводит к побочной дисторсии — недопроизводству продукта *B*. Соответственно, становится необходимым применение второй корректирующей стратегии, которая заключается в установлении тарифа для продукта *B*. Ставка второго наилучшего тарифа будет не настолько высока, чтобы восстановить нулевое значение реальной ставки для продукта *B*, поскольку теперь тариф порождает побочную дисторсию в сфере потребления. Однако в конечном счете будет определено некоторое оптимальное сочетание тарифа для продукта *A* и частично компенсирующего тарифа для продукта *B*; данная процедура в целом предназначена для коррекции предельной дивергенции в сфере производства *A* с учетом различных побочных эффектов.

VI

Чрезмерная ориентация на внутренний рынок

Страна может стимулировать развитие своей обрабатывающей промышленности с помощью тарифов или ограничений импорта и создать большой и сложный промышленный сектор, от которого можно было бы ожидать экспорта значительной части своей продукции. Но если протекционистские меры защиты предусмотрены только для внутреннего рынка при незначительной специальной поддержке экспортной деятельности, возможно «однобокое» развитие обрабатывающей промышленности, экспортирующей очень малую часть своей продукции. Именно такая ситуация имела место на практике в ряде латиноамериканских стран, особенно в Бразилии и Аргентине, а также в Индии и Австралии. Постепенно было осознано одна из главных слабостей так называемой стратегии замещения импорта: *чрезмерная ориентация на внутренний рынок*: эта стратегия неспособна стимулировать экспорт продукции обрабатывающей промышленности. Вследствие этого общее мнение склонилось в пользу мер, которые в той или иной форме субсидируют или стимулируют экспорт этой продукции.³ При этом, разумеется, предполагается, что существует некоторая основная причина для ускоренного развития обрабатывающей промышленности, предположительно, за счет сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности.

(1) Трехпродуктовая модель

Природу вышеупомянутой *чрезмерной ориентации на внутренний рынок* можно подвергнуть строгому анализу и увязать с нашим общим анализом. Она представляет собой важную побочную дисторсию, вызванную тарифной системой, которая ранее не учитывалась в нашем упрощенном анализе ситуации частичного равновесия.

³ См. Little et al. *Industry and Trade in Some Developing Countries*, особенно с. 128–134. В последние годы стратегии, используемые в Индии и Бразилии, в большей степени ориентируются на экспорт.

Предположим, что в стране производятся и потребляются три продукта. Два продукта экспортируются и потребляются внутри страны, а именно X_a — сельскохозяйственный продукт, и X_m — изделие обрабатывающей промышленности. Другое промышленное изделие, M_m , импортируется и производится внутри страны.

Теперь мы сделаем два допущения. Во-первых, внешняя экономия присуща производству обоих продуктов обрабатывающей промышленности, причем предельные общественные издержки их производства оказываются ниже соответствующих частных издержек на определенную величину в процентном выражении, одинаковую для обоих продуктов. «Издержки» определяются количеством сельскохозяйственной продукции, от производства которой пришлось отказаться ради производства данного продукта. При отсутствии какого-либо вмешательства объем производства X_a будет слишком высок с точки зрения общества, а производство X_m и M_m — слишком малым. Во-вторых, изменения относительных цен в соответствующем диапазоне не вызовут замещения в потреблении между этими тремя товарами. Это допущение имеет целью изолировать влияние *производства*. В дальнейшем оно будет устранено.

(2) Субсидия в сравнении с тарифом

Первое допущение означает, что оптимальный объем производства может быть обеспечен путем субсидирования производства продукции обрабатывающей промышленности со ставкой субсидии, равной уровню внешней экономии, финансируемой за счет налога, не вызывающего дисторсий. Возможен альтернативный вариант — налогообложение сельскохозяйственного производства и перераспределение налоговых поступлений способом, не вызывающим дисторсий. В сущности, оба метода эквивалентны обложению сельского хозяйства налогом, за счет которого финансируется субсидия, предоставляемая обрабатывающей промышленности. Как показано стрелками на приведенной ниже схеме А, это субсидирование обрабатывающей промышленности вызовет перемещение ресурсов из сельского хозяйства в две отрасли обрабатывающей промышленности. Объем экспорта X_a сократится, объем экспорта X_m увеличится, а объем импорта M_m сократится.

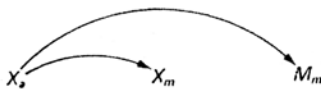


Схема А.

Если бы вместо субсидирования производства был бы введен тариф, то тогда внутренняя цена на продукт M_m повысилась бы относительно внутренних цен на два экспортных продукта, а ресурсы переместились бы из производства обоих экспортных продуктов в производство продукта M_m . Вызываемые введением тарифа перемещения ресурсов показаны на приведенной ниже схеме В стрелками.

Сравнивая введение тарифа с субсидированием производства, мы замечаем два различия. Во-первых, субсидирование производства вызывает перемещение ресурсов из сферы экспорта сельскохозяйственной продукции в сферу экспорта продукции обрабатывающей промышленности, тогда как тариф не вызывает такого изменения структуры экспорта. Во-вторых, тариф вызывает перемещение ресурсов внутри сектора обрабатывающей промышленности — из

производства, предназначенного для экспорта продукта, в производстве продукта, конкурирующего с импортом.

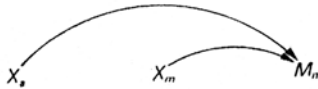


Схема В.

Если ставка тарифа достаточна для того, чтобы увеличить общий объем продукции обрабатывающей промышленности в той же степени, в какой увеличивает его оптимальная норма субсидии производителей, то перемещение ресурсов из сферы производства X_a в обоих случаях будет одинаковым. Различие между этими двумя случаями будет заключаться в структуре производства в обрабатывающей промышленности. Введение тарифа приведет к расширению производства конкурирующего с импортом продукта M_m и вызовет сокращение производства X_m , хотя совокупное производство этих двух продуктов (оцениваемых по мировым ценам) увеличится; субсидирование производства приведет к меньшему, чем при введении тарифа, расширению производства M_m при одновременном увеличении производства X_m .

(3) Протекционизм в сравнении со стимулированием

Чрезмерная ориентация на внутренний рынок могла бы быть устранена в том случае, если бы тариф на продукт M_m дополнялся экспортной субсидией для экспортируемого промышленного изделия. Во избежание реимпорта субсидированной экспортной продукции — X_m , возможно, понадобится также ввести тариф на импорт X_m .

Если ставка экспортной субсидии будет такой же, как и ставка тарифа для конкурирующего с импортом продукта обрабатывающей промышленности, M_m , внутренние цены на оба промышленных продукта повысятся в одинаковой степени, и ресурсы будут перемещаться только из производства X_a в производство обоих продуктов обрабатывающей промышленности. Когда вмешательство государства ограничивается только введением тарифа, имеет место лишь протекционистская *защита* обрабатывающей промышленности. Когда же тариф дополняется субсидированием экспорта продукции обрабатывающей промышленности, тогда имеет место и *стимулирование* этого сектора промышленности.⁴ *Протекционизм* порождает чрезмерную ориентацию на внутренний рынок; *стимулирование* позволяет избежать этого явления.

Метод государственного вмешательства, предусматривающий сочетание тарифа и экспортной субсидии с одинаковыми ставками, окажет на экономику в точности такое же воздействие, как и субсидирование производства в обрабатывающей промышленности (при условии, что мы предполагаем отсутствие эффектов потребления). Следовательно, существуют два метода *стимулирования*. Оба метода обеспечивают повышение цен, получаемых производителями продукции обрабатывающей промышленности, относительно цен, получаемых производителями сельскохозяйственной продукции, и тем самым вызывают желаемое перемещение ресурсов.

⁴ Различие между «защитой» и «стимулированием» заимствовано из *Industry and Trade in Some Developing Countries*.

Возможна такая ситуация, когда при отсутствии какого-либо государственного вмешательства страна не экспортирует продукцию обрабатывающей промышленности в сколько-нибудь значимых количествах. Соответственно, в этом случае в нашей формализованной модели X_m изначально является импортным продуктом. Однако при введении оптимальной субсидии его производство увеличится настолько, что он начнет поставляться на экспорт. Таким образом, оптимальная стратегия потребует *переориентации торговли* в отношении этого продукта. Введение тарифа само по себе не может привести к такой переориентации торговли. В лучшем случае, оно могло бы вызвать полное замещение импортной продукции продукцией отечественного производства.⁵ Но любое повышение тарифа сверх точки прекращения импорта уже не имело бы никакого эффекта. Чтобы добиться оптимального объема производства продукта X_m , а следовательно, и необходимой переориентации торговли, понадобилось бы дополнить тариф экспортной субсидией. В противном случае, как и прежде, расширение производства X_m будет недостаточным.

(4) *Эффекты потребления*

Теперь мы могли бы ввести в нашу модель эффекты потребления. Но и тарифы, и экспортные субсидии приводят к повышению цен для отечественных потребителей защищенной продукции и тем самым вызывают нежелательное изменение структуры потребления. Наш главный аргумент, согласно которому стимулирование предпочтительнее протекционистской защиты, остается неизменным. Но это не означает, что обе формы стимулирования — тариф в сочетании с субсидированием экспорта с одной стороны и субсидирование производства в обрабатывающей промышленности с другой — перестают приводить к идентичным последствиям. Субсидирование производства не создает дисторсий в сфере потребления и поэтому очевидно является предпочтительным методом. Кроме того, можно показать, что в том случае, когда в целях стимулирования приходится использовать не субсидирование производства, а тариф в сочетании с субсидированием экспорта, ставка экспортной субсидии не обязательно должна быть идентичной ставке тарифа. Их несовпадение может оказаться необходимым для того, чтобы минимизировать неизбежные издержки в сфере потребления.

VIII

Иерархия стратегий

Для любой данной предельной дивергенции расхождения или множества дивергенций существует первая наилучшая оптимальная стратегия или их совокупность. В сущности, стратегия подразумевает осуществление коррекции, максимально близкой к точке дивергенции. Однако возможны ситуации, когда существует множество стратегий, и тогда необходимо суметь упорядочить их по иерархии – первая наилучшая, вторая наилучшая и т.д. Эта задача представляет собой интересное упражнение, поскольку при ее решении раскрывается логика общего

⁵ Вне сомнения, это справедливо только в используемой здесь формальной модели при восходящей кривой предложения и совершенной конкуренции. Если бы отрасль была монополизирована и ограничивалась экономией от масштаба, то могло бы оказаться возможным, что в отсутствие тарифа продукт целиком импортировался бы, а тариф заставил бы отечественных производителей обеспечивать весь внутренний рынок и также экспортировать.

подхода и в особенности — последствия установления ограничений для выбора стратегий, которые обуславливают расстановку стратегий сверху вниз на иерархической лестнице.

С каждым шагом вниз по этой иерархической лестнице появляется дополнительная побочная дисторсия и снижается уровень благосостояния, достижимый при использовании соответствующей оптимальной стратегии. Более того, при наличии соответствующей оптимальной стратегии степень коррекции исходной дивергенции, как правило, будет снижаться с каждым шагом вниз.

Чтобы проиллюстрировать этот подход, мы обратимся теперь к рассмотрению частного случая предельной дивергенции. Но при этом необходимо подчеркнуть, что используемая методология является абсолютно общей. Она может применяться при анализе экономических стратегий во всех сферах, а не только в сфере торговой политики. Для любой дивергенции между частными и общественными издержками или выгодами существует иерархия стратегий. Во всех случаях справедливым будет утверждение, что при нисхождении по иерархии вводятся дополнительные побочные дисторсии, снижается достижимый уровень благосостояния и, как правило, будет снижаться степень оптимальной коррекции первоначальной дивергенции. Этот подход будет использоваться на протяжении всей книги. Быть может, его следует использовать значительно шире в тех случаях, когда экономисты описывают или анализируют альтернативные экономические стратегии. Например, его можно было бы использовать при сравнении различных стратегий преодоления внешних потерь, таких как загрязнение окружающей среды или перегруженность транспорта. В следующей главе будут определены условия применимости данного подхода, и он будет несколько детализирован.

Предположим, что предельные частные издержки, связанные с использованием рабочей силы в секторе обрабатывающей промышленности, в некоторой слаборазвитой стране превышают общественные альтернативные издержки для этой рабочей силы. Допустим, что это расхождение является единственной значимой предельной дивергенцией. В таблице 1 представлена соответствующая иерархия стратегий.

Первая наилучшая стратегия заключается в субсидировании использования рабочей силы в обрабатывающей промышленности. Альтернативным вариантом могло бы стать, будь это возможным, налогообложение рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве.

Вторая наилучшая стратегия заключается в субсидировании производства в обрабатывающей промышленности; это решение, как уже отмечалось, порождает побочную дисторсию — чрезмерно стимулируется использование нетрудовых факторов (особенно капитала) в обрабатывающей промышленности.

Третья наилучшая стратегия заключается в установлении тарифа для импортной промышленной продукции с экспортной субсидией для производителей промышленной продукции при одинаковой ставке тарифа и субсидии. При этом дополнительно появится побочная дисторсия в сфере потребления.

Четвертая наилучшая стратегия заключается в установлении тарифа для импортной промышленной продукции без какого-либо субсидирования. При этом добавится третья побочная дисторсия, а именно — чрезмерная ориентация на внутренний рынок.

Таким образом, введение тарифа создает три побочных дисторсии.

ИЕРАРХИЯ СТРАТЕГИЙ		
<i>Частные издержки использования рабочей силы в обрабатывающей промышленности превышают общественные альтернативные издержки</i>		Побочные дисторсии
(1)		
	Субсидирование затрат на рабочую силу в обрабатывающей промышленности	Нет
(2)		
	Субсидирование производства в обрабатывающей промышленности	Слишком низкий уровень трудоемкости
(3a)		
Тариф плюс экспортная субсидия для продукции обрабатывающей промышленности		1. Слишком низкий уровень трудоемкости 2. Дисторсия в сфере потребления
(3b)		
	Субсидирование производства в конкурирующей с импортом отрасли обрабатывающей промышленности	1. Слишком низкий уровень трудоемкости 2. Чрезмерная ориентация на внутренний рынок
(4a)		
Тариф		1. Слишком низкий уровень трудоемкости 2. Дисторсия в сфере потребления 3. Чрезмерная ориентация на внутренний рынок
(4b)		
Субсидирование экспорта		1. Слишком низкий уровень трудоемкости 2. Дисторсия в сфере потребления 3. Чрезмерная ориентация на торговлю

В рамках четвертой наилучшей стратегии оптимальный тариф, возможно, необходимо будет установить на уровне, который будет значительно слабее стимулировать использование рабочей силы в обрабатывающей промышленности, чем это было бы в случае применения первой наилучшей стратегии — субсидирования заработной платы. Выгода от коррекции исходной дивергенции должна быть сопоставлена с не менее чем *тремя* побочными дисторсиями.

При выборе стратегий для включения в иерархию существует элемент произвольности. Можно было бы включить все возможные стратегии или же ограничиться теми, которые рассматривались выше, или теми, которые использовались в прошлом, или возможными с учетом политических соображений. Приведенный пример не является исчерпывающим; его цель состоит в том, чтобы продемонстрировать специфические особенности тарифа как стратегического инструмента. Об этом свидетельствует таблица 1, где показаны две другие стратегии, которые можно было бы включить в иерархию.

Субсидирование производства конкурирующей с импортом продукции обрабатывающей промышленности порождает чрезмерную ориентацию на внутренний рынок, но не создает дисторсии в сфере потребления. Поэтому в иерархии она отнесена к категории третьей наилучшей стратегии, наряду с введением тарифа в сочетании с экспортной субсидией. Аналогичным образом отдельное субсидирование экспорта продукции обрабатывающей промышленности эквивалентно отдельному установлению тарифа, — обе эти стратегии относятся к категории четвертых по оптимальности: субсидирование вызывает *чрезмерную ориентацию на внешнюю торговлю*, а тариф — *чрезмерную ориентацию на внутренний рынок*.

Когда третьими наилучшими в иерархии являются две стратегии, мы попросту говорим, что ко второй наилучшей стратегии обе они добавляют еще одну побочную дисторсию. Одна из этих «третьих наилучших» стратегий может привести к более высокому уровню благосостояния, чем другая, так что если бы мы захотели упорядочить стратегии строго на основе достижимых уровней благосостояния, а не просто исходя из числа вносимых побочных дисторсий, то нам пришлось бы изменить нумерацию этих стратегий.

IX

Дивергенции в сфере торговли

До сих пор мы предполагали, что все дивергенции являются *внутренними* (и в следующих четырех главах мы сохраним это допущение). Таким образом, при рассмотрении различных схем мы предполагали, что импортная цена *OP* характеризует как предельные частные, так и предельные общественные издержки импорта. Однако возможна ситуация, когда существует *дивергенция в сфере торговли*. В таком случае первой наилучшей стратегией будет вмешательство государства также в сфере торговли. Наиболее важное значение имеет тот случай, когда страна в состоянии повлиять на условия своей торговли. Более подробно мы рассмотрим эту ситуацию в главе 7, а здесь мы по-прежнему будем исходить из *допущения малой страны*, согласно которому страна в любой момент времени сталкивается с данными импортными и экспортными ценами. Однако возможны и другие причины, вызывающие дивергенцию частных и общественных издержек импорта (или доходов от экспорта).

Какая-то разновидность внешних потерь может быть присуща торговле как таковой. В этом случае для нашей упрощенной модели первой наилучшей стратегией будет установление

тарифа. Эта стратегия позволяет достигнуть оптимума — ограничения торговли *путем одно-временного* увеличения производства продукта, конкурирующего с импортом, и сокращения потребления импортной продукции. На рис. 1–3, если предельные общественные издержки импорта составляют OS , оптимальные объемы внутреннего производства и потребления достигаются при ставке тарифа, равной PS/OP . Это согласуется с нашим общим подходом, согласно которому в том случае, когда предельная дивергенция действительно связана со сферой торговли как таковой, первой наилучшей стратегией является вмешательство государства именно в этой сфере.

Может иметь место и неэкономическая цель, связанная с торговлей, а именно — повышение уровня самостоятельности страны, возможно, по националистическим соображениям. Только с учетом существования такой цели можно увидеть смысл некоторых стратегий, кажущихся иррациональными. Для нашей модели такой целью является сокращение объема импорта. Достижение этой цели неизбежно сопряжено с некоторыми издержками, представляющими собой сумму *издержек дисторсий производства и потребления, вызванных политикой протекционизма*.

В этом случае первой наилучшей стратегией будет использование тарифа. Поскольку для страны не имеет значения, каким способом сокращается импорт, будь то увеличение отечественного производства или же уменьшение внутреннего спроса, это сокращение должно быть осуществлено таким образом, чтобы уравнивать предельные издержки дисторсий в сфере производства и предельные издержки дисторсий в сфере потребления: это минимизирует общие издержки достижения любой заданной степени ограничения импорта. Использование тарифа действительно позволяет решить эту задачу.

Можно было бы предположить, что указанная «националистическая» цель наделяется некоторой предельной стоимостью, возможно, снижающейся по мере сокращения объема торговли. Тогда эту предельную стоимость необходимо уравнивать с предельными издержками достижения цели, а этого можно добиться введением фиксированного тарифа, равного предельной стоимости цели.

Необходимо избегать часто встречающегося недоразумения. Иностранцы поставщики импортируемого продукта могут в той или иной форме субсидироваться или облагаться налогом, вследствие чего издержки производства их экспортной продукции, импортируемой нашей страной, не будут равны предельным общественным издержкам производства данного продукта в стране-поставщике.

И наоборот, в данной зарубежной стране может иметь место некоторый внешний эффект. Но это не означает наличия предельной дивергенции с точки зрения *нашей* страны. При заданной для нашей страны цене — и при отсутствии каких-то специфических выгод или невыгод международной торговли данным продуктом как таковой — предельная дивергенция в сфере торговли отсутствует. Наша страна может пренебречь предельной дивергенцией, имеющей место за границей. Этот подход предполагает, что страна желает применять национальный, а не космополитический критерий благосостояния. Производство продукта в зарубежной стране-поставщике может загрязнять окружающую среду этой страны и поэтому вызывать внешние потери. Это обстоятельство вполне может служить аргументом в пользу общественного вмешательства в зарубежной стране. Но с чисто эгоистической точки зрения страны-импортера аргумента в пользу вмешательства здесь нет.

Особенно важно отметить (так как это часто остается непонятым), что зарубежная страна может субсидировать свой экспорт, и такое субсидирование вполне может создать предельную дисторсию за рубежом, но это не означает существования какой-либо предельной дивергенции для *нашей* страны, импортирующей этот продукт. Если импортная цена задана, то она действительно задана, и не имеет реального значения, чем вызвано ее снижение — ростом эффективности у иностранных производителей, падением спроса на продукцию за рубежом или иностранными субсидиями. Отсюда следует, что политика свободной торговли может быть оптимальной для нашей страны даже в том случае, когда ее торговые партнеры практикуют государственное вмешательство в сфере торговли. Центральная проблема

заключается в том, действительно ли является заданной та импортная цена, с которой мы сталкиваемся. Возможно, что введение тарифа нашей страной может вызвать изменения в политике вмешательства, осуществляемой в зарубежной стране; но это уже другой вопрос.

Наконец, существует вопрос обменного курса валют. Вновь примем допущение малой страны, и будем исходить из того, что никаких внутренних дивергенций не существует, и нет дивергенций в сфере торговли, за исключением одной, а именно: страна имеет дефицит платежного баланса, который необходимо покрыть или сократить. Будет наиболее удобным рассматривать эту задачу как фиксированную цель. Следовательно, цена иностранной валюты установлена неправильно, вследствие чего имеет место дивергенция в сфере торговли. Первая наилучшая стратегия в этом случае заключается в соответствующем повышении цены иностранной валюты (девальвации местной валюты). Это вызовет сдвиг в структуре отечественного производства от неторгуемых к торгуемым товарам и изменение структуры потребления в другом направлении.

Использование мер по изменению структуры только производства или только потребления (типа субсидирования конкурирующего с импортом производства) будет представлять собой вторую по оптимальности или еще худшую стратегию. Строгое доказательство этого утверждения не вызовет особых затруднений, хотя мы не станем приводить его здесь.

Поскольку источником дивергенции является цена иностранной валюты, использование тарифа или совокупности тарифов не станет наиболее оптимальной стратегией. Тариф будет действовать только в сфере импорта, но не будет стимулировать экспорт. Поэтому требуется такое вмешательство в торговлю, которое обеспечит равномерное повышение внутренних цен на импортные и экспортные товары. Это может быть достигнуто путем изменения самого валютного курса или сочетанием единого *ad valorem* тарифа и единой *ad valorem* экспортной субсидии, имеющих одинаковую ставку и распространяющихся на всю торговлю, видимую и невидимую.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Здесь мы вкратце сведем воедино те направления нормативного анализа, которые были разработаны в этой книге.

Нашей главной темой было положение о том, что в общем случае первой наилучшей стратегией коррекции *внутренней* дивергенции, скорее всего, является какая-либо разновидность государственного вмешательства вне сферы торговли, например, введение субсидии или налога, близких к точке начального расхождения. Базовый анализ был представлен в главе 2.

В остальной части книги многочисленные широко используемые аргументы в пользу протекционизма проанализированы методами главы 2 с выделением первой наилучшей стратегии, второй наилучшей стратегии и т. д. Особо отмечены случаи, когда в эту иерархию стратегий могут быть включены тарифы. Ключевую роль сыграло понятие *побочной дисторсии*.

Тем самым было показано, что желательные изменения в распределении дохода лучше всего стимулируются напрямую, а не посредством торговой политики (глава 3); проблемы, созданные негибкостью реальной заработной платы, необходимо решать с помощью прямых субсидий; если ставка заработной платы, выплачиваемая в обрабатывающей промышленности в развивающихся странах, превышает общественные альтернативные издержки, связанные с этой рабочей силой, то потребуются выплата субсидии, а не введение тарифов (глава 6). Если необходимо увеличить накопление, его следует стимулировать при помощи прямого налогообложения (глава 10), и, аналогичным образом, проблемы, вызванные колебаниями доходов от экспорта, лучше всего преодолеваются при помощи фискальной политики.

При некоторых обстоятельствах можно утверждать, что источник дивергенции по своей природе не является строго внутренним. Например, обменный курс валюты может быть негибким в силу каких-то фундаментальных причин (хотя это возможно лишь в том случае, когда негибкий валютный курс сочетается с негибкостью заработной платы в денежном выражении), или же дивергенция может иметь отношение к иностранным инвестициям (глава 12). Но и в этих случаях остается справедливым утверждение, что тариф или аналогичные ему механизмы едва ли окажутся наиболее оптимальным решением.

В процессе анализа часто используемых аргументов в пользу протекционизма было показано не только то, что торговая политика не может оказаться соответствующим первым наилучшим или хотя бы вторым по оптимальности решением, но еще и то, что в фундаментальных аргументах сторонников протекционизма имеются слабости. Таким образом, данная книга в значительной мере посвящена рассмотрению необходимости государственного вмешательства вообще, оставляя в стороне вопрос о необходимости тех или иных конкретных форм торговой политики. Основным вопросом, рассматривавшимся в главе 6, была аргументация в пользу субсидирования занятости в отраслях обрабатывающей промышленности в менее развитых странах, поскольку аргументы в пользу торгового протекционизма как третьего или четвертого наилучшего средства исходят из этой более сильной аргументации в пользу субсидирования заработной платы. Аналогично этому, в главе 9 довольно скептически рассматривались аргументы в пользу субсидирования молодых отраслей и популярные доводы в пользу поддержки отраслей, основанных на передовых технологиях. Вообще говоря, эти основополагающие аргументы даже в пользу неторговых форм вмешательства не имеют под собой достаточно надежного основания.

Очевидно, что существует множество обстоятельств, при которых различные формы торговой политики могут оказаться вторыми, третьими или четвертыми по оптимальности стратегиями, и, учитывая наличие различных ограничений, эти обстоятельства иногда могут служить оправданием реально проводимой политики. Очень многое можно обосновать, как только мы отойдем от первой наилучшей стратегии и будем готовы опуститься ниже по иерархической лестнице стратегий. Но в любом конкретном случае необходимость такого спуска по лестнице стратегий должна быть обоснована, а это зависит от конкретных ограничений и соображений внеэкономического характера, которые мы готовы учитывать.

Но иногда торговая политика действительно может быть первым наилучшим средством. Далее мы сведем воедино различные случаи или ситуации, описанные в этой книге, когда дело обстоит именно таким образом. В дальнейшем эти случаи могут быть классифицированы несколькими различными способами.

(1) Если страна может улучшить условия своей торговли за счет использования тарифов или налогов на экспорт, первой наилучшей стратегией может быть введение соответствующего комплекса налогов (глава 7). Важно подчеркнуть, что этот ортодоксальный аргумент в пользу оптимального налогообложения торговли основан на чисто национальной точке зрения. Хотя, при определенных допущениях относительно желательного распределения мирового дохода и недоступности других инструментов, можно разработать аргументацию в пользу введения набора ограничений, оптимального с точки зрения общемирового благосостояния. Ставки ортодоксального оптимального налога будут тем ниже, чем выше уровни эластичности внешней торговли, с которыми сталкивается страна, и эти уровни эластичности могут повышаться при допущении наличия времени для корректировки. Но пока уровни эластичности остаются менее чем бесконечными, сохраняют силу некоторые аргументы в пользу налогообложения торговли, основанные на данных соображениях.

Упрощенная версия данной аргументации, кроме того, предполагает, что (а) за границей не принимаются ответные меры и (б) в данной конкретной отрасли существует совершенная конкуренция. После устранения этих допущений данная стратегия может остаться первой наилучшей, однако соответствующая аргументация уже не является столь же несомненной или несложной. Наконец, для большинства стран, первой наилучшей стратегией, скорее всего, будет, главным образом, введение налогов на экспорт, а не тарифов.

(2) На рынке некоторого продукта могут доминировать одна или несколько иностранных фирм, осуществляющих производство за границей, тогда как их реальными или потенциальными конкурентами являются в основном отечественные фирмы. Если необходимо некоторое увеличение конкуренции, то могут найтись аргументы в пользу установления тарифа, рассчитанного на ослабление монополии или ее предотвращение. Это один из вариантов *эффекта доминирующей фирмы*. Кроме того, тарифы могут оказаться наиболее оптимальным средством противодействия краткосрочному хищническому демпингу, который является одним из инструментов, используемых для обеспечения иностранной монополии. Последний аргумент предполагает практическую возможность выявления причин низкой цены импортной продукции.

(3) Тариф на импорт продукции, выпускаемой транснациональной корпорацией за границей, может побудить эту фирму создать внутри данной страны производственные мощности, что, возможно (но вовсе не обязательно), принесет стране чистую выгоду.

(4) Высокие издержки, связанные со сбором неторговых налогов — по сравнению с торговыми налогами — могут сделать торговые налоги первым наилучшим средством увеличения доходов государства. Это обстоятельство может быть довольно веским аргументом в пользу использования торговых налогов в менее развитых странах, особенно в наименее развитых среди них.

(5) Тарифы на импорт продукции транснациональных корпораций могут предотвратить уклонение этих фирм от уплаты налогов посредством использования трансфертных цен.

(6) Издержки сбора протекционистских тарифов могут быть очень низкими по сравнению с издержками сбора фискальных тарифов или других налогов, за счет которых могли бы финансироваться протекционистские субсидии. В таком случае протекционистский тариф может быть первым наилучшим средством при наличии внутренней дивергенции, которая требует расширения отрасли, конкурирующей с импортом.

(7) Высокие издержки, связанные с выплатой субсидий, могут сделать вмешательство в торговлю первой наилучшей стратегией при наличии внутренних дивергенций.

(8) Если применима консервативная функция общественного благосостояния и имело место снижение импортных цен, то установление тарифа может оказаться, по крайней мере, временно, первой наилучшей стратегией. Точно так же первой наилучшей стратегией может оказаться постепенное, а не резкое снижение тарифов или других ограничений торговли. По существу, в данном случае главную роль играет проблема информации.

(9) Соображения национализма могут обусловить желание сделать страну более «самодостаточной».

(10) Последствия вмешательства в торговлю в аспекте распределения внутреннего дохода не всегда так же очевидны, как последствия введения более прямых налогов и субсидий. Таким образом, вмешательство в торговлю обладает *внешней* привлекательностью и может быть первой наилучшей стратегией с государственной точки зрения, т. е. при заданной функции общественного благосостояния, которая наделяет некоторой ценностью неочевидность последствий решения.

Последние два аргумента довольно непривлекательны. Они являются неэкономическими и, возможно, их не следует включать в данный перечень. Они утверждают, что достижение некоторых целей сопряжено с экономическими издержками, которые могут быть минимизированы за счет проведения торговой политики.

Некоторые аргументы могут иметь значительно меньшее практическое значение, чем другие. Как правило, мы старались не прибегать здесь к эмпирическим оценкам, но аргументы (3), (5) и (6), вероятно, относительно несущественны, так что их не следует считать равносильными другим аргументам. В сущности, аргументы (1)–(3) и (9) связаны с дивергенциями в сфере *торговли*, хотя в случае аргумента (2) это не вполне очевидно. Аргументы (4) и (5) затрагивают фискальную роль налогов на торговлю. Только аргументы (6) и (7) применимы к случаю внутренних дивергенций в том смысле, как обычно понимается этот термин, и только эти два аргумента имеют серьезное отношение к теме главы 2: торговая политика никогда не бывает первой наилучшей стратегией для коррекции внутренних дивергенций. Аргумент (8) затрагивает *дивергенцию в распределении дохода*, которая возникает в результате изменений в торговле; ее можно было бы описать либо как внутреннюю дивергенцию, либо как дивергенцию в сфере торговли.

Помимо вопроса об общей необходимости использования различных типов торговой политики имеется и другой, достаточно отличный от него, вопрос. Какова оптимальная структура тарифов или, в общем случае, оптимальная структура налогообложения торговли, если в силу тех или иных причин такое налогообложение имеет место? Эта проблема затрагивалась в книге несколько раз и была представлена в различных формах.

(1) Какой набор тарифов и налогов на экспорт обеспечит увеличение данного объема денежных поступлений при минимуме издержек, связанных с дисторсиями? Общий ответ

состоит в том, что это будет такой набор, в котором относительно высоки ставки налогообложения товаров *внутреннего* спроса и предложения.

(2) Какой набор налогов на торговлю максимизирует выгоду страны от улучшения условий торговли с учетом потерь от сокращения объема торговли? Ответ заключается в том, что ортодоксально оптимальной является такая структура налогов на торговлю, при которой относительно высоки ставки налогов на товары, для которых характерна относительно низкая эластичность *внешнего* спроса и предложения.

(3) Какова оптимальная структура тарифов, вводимых с целью обеспечить получение заданного объема добавленной стоимости в секторе отечественной экономики, конкурирующем с импортом, или разрешить проблемы, возникающие вследствие того, что ставка заработной платы, сложившаяся в конкурирующем с импортом секторе, превышает общественные альтернативные издержки использования рабочей силы? Ответы на эти вопросы непросты, но в них используются понятия равномерной эффективной протекционистской защиты и единой фактической ставки для рабочей силы.

(4) Понятие *соразмерного* тарифа (или субсидии) также важно для понимания реально существующих протекционистских защитных структур и для разработки вторых по оптимальности структур. Эта концепция не служит аргументом в пользу использования тарифа или субсидии, но позволяет найти способ, при помощи которого, используя, в силу различных причин, тариф или субсидию, можно с высокой степенью вероятности избежать некоторых побочных эффектов, особенно возникновения монопольных прибылей, чрезмерного дробления отечественного производства или перераспределения доходов в результате финансирования субсидий.

(5) Наконец, возможны такие ситуации, когда некоторые тарифы или квоты необходимо принимать как данность. Тогда проблема заключается в том, чтобы определить оптимальный тариф для конкретного продукта, когда некоторые из ограниченных тарифов фиксированы на неоптимальных уровнях. Это подразумевает решение стандартных задач теории второго наилучшего решения.

Эта книга посвящена теории экономической политики. Тем не менее она не дает прямых рекомендаций, автоматически применимых всегда и во всех странах. Несомненно, содержание книги в значительной мере позволяет предположить, что правительства нередко могли бы повысить благосостояние своего народа за счет снятия (возможно, постепенного) ограничений торговли, особенно если они будут заменены другими, более подходящими формами государственного вмешательства. Но вряд ли это может быть непоколебимым, категорическим выводом, поскольку здесь существует слишком много оговорок. Чтобы подчеркнуть цель книги этого типа, по-видимому, будет уместным заключить ее словами Кейнса: «Теория экономики не дает набора неизменных выводов, непосредственно применимых к политике. Она, скорее, представляет собой метод, чем доктрину, аппарат ума, технику мышления, которая помогает её обладателям делать правильные выводы».⁶

⁶ John Maynard Keynes, in his Introduction to the *Cambridge Economic Handbooks*.