**Основные тенденции в развитии экспорта и импорта зарубежных стран**

Людмила Петровская, Павел Шипук

Экспортно-импортные потоки товаров и услуг являются одним из показателей уровня развития стран. Вне всякого сомнения, не всегда возможно стать экспортером продукции, даже имея абсолютные и сравнительные преимущества в издержках производства, обеспеченность факторами производства. Позиции экспортера и импортера в значительной степени зависят от степени развития конкуренции на международных рынках и внутри страны. Экспорт и импорт товаров проявляется как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне.

Что касается макроэкономического развития, то каждая страна стремится как можно больше экспортировать, а импортировать в размерах экспортной выручки, что в экономической науке определяется функцией экспорта и импорта. Чтобы их использовать, необходимо отвлечься от валютных курсов, потребительских предпочтений в различных странах и структурных характеристик экономики. Так, уровень экспорта страны рассматривается как возрастающая функция национального дохода других стран. Иначе говоря, экспорт возрастает с ростом национального дохода других стран и наоборот, а импорт данной страны возрастает с ростом национального дохода страны. Таким образом, имеются определенные взаимозависимости между экспортом, импортом и национальным доходом двух стран, что объясняется мультипликатором внешней торговли. Действие мультипликатора внешней торговли выражается в том, что увеличение инвестиций в какой-то стране вызывает в ней прежде всего повышение дохода в результате нормального мультипликационного процесса. Но по мере роста национального дохода этой страны увеличивается также объем ее импорта, а поскольку импорт этой страны является одновременно экспортом другой страны, то возрастает также и национальных доход последней. В свою очередь рост ее национального дохода вызывает увеличение импорта данной страны, а поскольку он представляет собой одновременно экспорт первой страны, то это снова ведет к увеличению дохода первой страны. Таким образом, выражается зависимость между такими экономическими параметрами, как национальный доход, экспорт, импорт.

Существуют и другие важные взаимосвязи, например между экспортом и валютным курсом. Как известно, экономика каждой страны характеризуется степенью открытости, которая проявляется через экспорт и импорт, приток и отток капитала. Предположим, что валютный курс фиксированный и происходит бюджетное стимулирование. В таком случае растут доходы и расходы, что ведет к ухудшению торгового баланса. Бюджетное стимулирование вызывает рост процентных ставок, что влияет на краткосрочный приток капитала. Поэтому импорт в начале увеличивается, а затем торговый баланс улучшается за счет притока капитала.

Если происходит рост предложения денег, то процентные ставки падают. Тем самым расходы растут и торговый баланс ухудшается. В результате падения процентных ставок происходит краткосрочный приток капитала, и платежный баланс ухудшается. Чтобы избежать этого, применяют бюджетное стимулирование и денежно-кредитное ограничение.

При плавающем валютном курсе увеличение денежной массы приводит к падению процентных ставок, что ведет к росту расходов и, соответственно, ухудшению платежного баланса. В результате национальная валюта обесценивается. В то же время действует и другая тенденция. Вследствие оттока капитала, наша валюта облегчает местным фирмам конкуренцию с иностранными. Новый уровень конкурентоспособности местных фирм увеличивает общие расходы на продукцию нашей страны. Этот прирост агрегированного спроса, вызванный обесцениванием валюты, еще более усиливает подъем, что определено ростом денежной массы.

Бюджетная политика ведет к росту доходов и расходов, что улучшает торговый баланс. С другой стороны, процентные ставки растут, что ведет к притоку капитала. В результате наша валюта может как обесцениваться, так и дорожать. В свою очередь расходы и доходы могут вырасти или остаться на прежнем уровне. В целом, если обесценивание валюты стимулирует экспорт, то стабильность валюты или ее подорожание может негативно сказаться на экспорте. В таком случае вопрос будет решен в зависимости от того, какая тенденция будет преобладающей. Эти противоположные тенденции в развитии экспорта анализируются в рамках двух больших моделей достижения внутреннего и внешнего равновесия. Под внутренним равновесием понимается достижение полной занятости, стабильности цен, экономического роста. Внешнее равновесие представляет собой равновесие в области внешнеэкономических расчетов.

Так, взаимосвязь экспорта, импорта и национального дохода между двумя стратегиями показывает, что экспорт одной страны является импортом другой. Чем больше национальный доход, тем больше импорт и, соответственно, экспорт. Здесь речь идет прежде всего об увеличении национального дохода. Модель равновесия при фиксированных валютных курсах показывает воздействие на импорт денежно-кредитной и бюджетной политики. Модель же равновесия при плавающих валютных курсах приводит к выводу об обесценивании национальной валюты, что стимулирует экспортеров. Следует указать на опыт Японии. В ряде случаев она проводила политику девальвации собственной валюты. Это толковалось мировой общественностью как стимулирование экспорта. На самом же деле Япония имела внутреннее макроэкономическое равновесие, что и требовало от нее девальвации валюты.

Многие страны стремятся стимулировать экспорт. Однако эти же самые страны в отношении импорта проводят политику ограничения, не учитывая того, что субсидирование экспорта одновременно является и субсидированием импорта. Это происходит из-за того, что экспортные субсидии способствуют повышению обменного курса национальной валюты, а следовательно, удешевляют приобретение иностранных товаров в данной стране. В значительной степени используется политика субсидирования экспорта. Так, можно использовать средства налогоплательщиков для предоставления низкопроцентных займов отечественным экспортерам или выгодных кредитов для их иностранных клиентов.

Государство может нести и непосредственные затраты по стимулированию сбыта экспортной продукции за рубежом, организовывая рекламу и предоставляя дешевую информацию о конъюнктуре мировых товарных рынков. Налоговая система многих государств также предоставляет отечественным фирмам налоговые льготы в зависимости от объема производимых на экспорт товаров и услуг. В среднем экспортные субсидии незначительны, но для отдельных товаров, а также компаний они могут достигать очень больших размеров. В частности, экспортные субсидии в обрабатывающей промышленности не выходят за пределы 1 % стоимости экспорта, а сельскохозяйственная продукция пользуется наибольшими в процентном выражении субсидиями. Западные индустриальные страны осуществляют на средства налогоплательщиков гарантированную закупку избыточной сельскохозяйственной продукции, а также выплаты премий за не возделывание посевных площадей, что обеспечивает фермерам необходимый уровень доходов. Чтобы снизить бюджетные затраты на проведение политики поддержания фермерских доходов, страны Западной Европы и Северной Америки продают заведомо в убыток избыточную продукцию за границу, иногда прибегая к дополнительному субсидированию, предлагая товар по сниженным ценам таким странам, для которых цены мирового рынка очень высоки.

Одним из главных инструментов стимулирования экспорта промышленно развитых стран является государственное кредитование экспорта. При этом по сравнению с частным сектором государство устанавливает понижение процентной ставки по экспортным кредитам и удлиняет сроки кредитования экспорта. С этой целью в большинстве стран созданы специальные государственные организации, банки и фонды, предоставляющие кредиты для экспорта прежде всего тех товаров, реализация которых требует долговременного финансирования, т. е. в основном машин и оборудования.

В дополнение к этому многие страны ввели в практику различные формы смешанного кредитования экспорта, основывающегося на использовании государственных и частных финансовых средств, рефинансирование части экспортных кредитов, предоставляемых коммерческими банками, субсидирование разницы между льготными ставками и текущей рыночной ставкой по кредитам.

Примером этого служит американский экспортно-импортный банк — Эксимбанк, основанный в 30-х гг. нашего века и скомпрометировавший себя тем, что предоставляет дешевый кредит американским экспортерам и их иностранным поставщикам.

Большинство субсидий Эксимбанка направлялись в распоряжение семи крупнейших американских компаний и их зарубежных клиентов. В особенности это касалось компании "Боинг", чьи зарубежные заказы обеспечивались дешевым кредитом Эксимбанка. В то же время Японию нельзя упрекнуть в том, что ее успехи в завоевании европейского и североамериканских рынков автомобилей и электроники связаны исключительно с субсидированием экспорта. В целом экспортные субсидии невелики, однако в некоторых случаях они оказываются весьма значительными.

Кроме макроэкономического подхода к экспортно-импортному развитию существует микроэкономический подход. Для изучения мировых товарных рынков важен такой показатель, как спрос на импорт, в результате которого можно получить анализ вхождения в целевую страну. Так, общий импорт отдельного продукта в одной стране определяется суммой всего импорта из других стран. Если общий импорт устанавливается в отношении к обеспечению внутреннего рынка, то общая доля импорта отражает силу иностранной конкуренции к внутренней конкуренции. Это во-первых. Во-вторых, если доля импорта в отдельных странах-поставщиках определяется общим импортом какой-то продуктовой группы, можно получить общую картину силы иностранной конкуренции и судить о структуре конкуренции соревнований в одной выбранной стране-импортере. Если теперь сравнить эту страну-импортера с другим сильнейшим импортером данного продукта, получается так называемая "относительная доля импорта", которая представляется важным критерием для оценки конкурентоспособности данного продукта, например, из Германии на зарубежных рынках. Так, относительная доля импорта (например ФРГ) определяется отношением общего импорта ФРГ к импорту продукта предполагаемой страны. Преимущество заключается в том, что при помощи показателя относительной доли импорта можно составить шкалу силы конкуренции, что оказывается полезным для изучения страны-импортера. Так, если относительная доля импорта меньше коэффициента, равного 0, 1, то относительная позиция конкуренции является незначительной; при коэффициенте от 0, 1 до 0, 4 позиция конкуренции слабая; если 0, 4—0, 7 — средняя; показатель 0, 7—1, 0 характеризует сильную конкуренцию. Если доля импорта более единицы, то позиции конкурентов очень сильные [1, 17].

Немаловажное место занимает и определение спроса по экспорту и импорту конкретных продуктов. Важнейшими критериями для выбора экспортных рынков являются величина рынка и международная структура конкуренции в стране. Для этого в качестве измерительных величин используются показатели спроса на импорт и структура импорта. Однако из-за того, что очень сложно, а подчас и просто невозможно охватить данные об импорте из более чем 150 стран, целесообразно обратиться к данным о главных экспортерах в страну. Анализ шансов сбыта за границей производится по следующим ступеням: анализ германского экспорта, анализ экспорта ведущих стран-поставщиков, анализ важнейших стран-импортеров.

Сначала необходимо проанализировать данные о внешней торговли Германии. Из более чем 40 специализаций машиностроения каждая отдельная специализация имеет типичный экспортный спектр. Так, например, крупнейшими покупателями германской арматуры в 1992 г. были Франция, Голландия, Италия, Австрия и Бельгия, а покупателями текстильных машин — США, Турция, Италия, Китай и Иран. В 1992 г. США закупали 13, 0 % текстильных машин, Турция — 7, 2 %, Италия — 6, 5 %, Китай — 6, 4 %, Иран — 5, 7 %, Тайвань — 4, 8 %, Франция — 4, 4 %. Таким образом, 27 % германского экспорта в 1992 г. распределялись между 3 странами, а 48 % — между 7 странами. Внутри каждой отрасли можно проследить за экспортом отдельных товарных групп (например, прядильные машины, ткацкие станки и т. д.). Если предприятие будет сравнивать объем экспорта собственной продукции с отраслевыми показателями, оно может получить информацию о сильных и слабых сторонах экспорта важнейших странах. При этом доля экспорта определяется как отношение экспорта собственной продукции в стране к экспорту отрасли в те же предполагаемые страны.

Тот факт, что из Германии не экспортируется продукция конкретного вида или ее экспортируется слишком мало, еще не означает того, что вообще отсутствуют шансы на сбыт германской продукции. Ведь многие страны испытывают определенный устойчивый спрос на импортные товары, который в данное время удовлетворяется производителями из Японии, США, Италии и т. д. Поэтому необходимо произвести сравнительный анализ основных международных товаропроизводителей. Этот шаг от национальной конкурентной ситуации к международной необходим для того, чтобы распознать значение и основной ассортимент важнейших стран-поставщиков на экспорт специфических средств производства.

Развитие мирового экспорта машиностроительной промышленности шло следующим образом. Экспорт увеличился с 493, 5 млрд в 1988 г. до 639, 4 млрд немецких марок в 1992 г. 15 важнейших промышленных стран удовлетворяют 90 % всего мирового спроса. В 1992 г. Германия, которой принадлежит 18, 2 % мирового экспорта, стала абсолютным лидером. Все крупные машиностроительные страны, за исключением США и Японии, уступили свои рыночные позиции четырем "драконам" (Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Гонконг), которые вместе вышли на четвертое место с долей мирового экспорта в 9 %.

Что касается точных приборов, то Германия экспортировала в 1992 г. 26 %, Япония — 21, 4 %, США — 8, 1 %, Швейцария — 6, 5 %, Италия — 5, 4 %. Эти 5 стран сконцентрировали 70 % мирового экспорта, причем почти половина спроса удовлетворяется производителями из Германии и Японии (47, 4 %). В прочих специализациях машиностроения крупнейшими экспортерами являются: США — 50 % локомотивов, 75 % нефтяных и прочих бурильных установок, 25 % техники для бюро и оргтехники; Япония — 49 % индивидуальных и промышленных швейных машин, 28 % литейного оборудования, 24 % компрессоров; Германия — 31 % текстильного оборудования, 36 % оборудования для горнодобывающей промышленности, 34 % оборудования для изготовления искусственных тканей [2, 52—54].

Далее, для того чтобы определить важнейшие страны-импортеры, необходимо выяснить, в какие именно из 150 возможных стран осуществляют поставки 15 лидирующих стран-импортеров. Прежде всего необходимо обратить внимание на то, что общий экспорт продукции, например машиностроения, в 1996 г. составляет 430 млрд немецких марок. Затем следует выбрать страны, которые импортируют от 50 % до 90 % этой продукции. При увеличивающейся концентрации общих объемов изменяется спектр экспорта и одновременно увеличивается возможность найти важнейшие страны-импортеры для продукта и правильно оценить ранговую последовательность их потребностей в экспорте, например, для производителей текстильных машин при поиске подходящих стран-импортеров. Страны, которые импортируют 50—90 % мирового экспорта текстильных машин, являются значительно более интересными, нежели весь спектр стран-импортеров в целом продукции машиностроения.

Вместе с тем следует отметить, что почти все предпринимательские решения о выборе и освоении заграничных рынков могут приниматься только с учетом конкуренции. Анализ и наблюдение ситуации конкуренции является центральным вопросом при исследовании рынка в предпринимательстве. Так, объем импорта ФРГ определим по отношению к экспорту в Китай товаров машиностроения из 15 индустриальных стран, причем только 4 страны — Германия, Япония, США и Италия — объединяют в себе около 70 % объема импорта. Об этом свидетельствуют следующие статистические данные. Так, суммарная доля в процентах составляет: Японии — 31, 9 %, Германии — 47, 8 %, США — 59, 4 %, Италии — 70, 2 %, Франции — 74, 0 %, Швейцарии — 77, 6 %.

Сама же доля импорта в КНР товаров машиностроения для Японии равна 31, 9 %, Германии — 15, 9 %, США — 11, 6 %, Италии — 10, 8 %, Франции — 3, 8 %, Швейцарии — 3, 6 %. Сравнивая долю импорта Германии с сильнейшим импортером Японией, получим относительную долю импорта r=15, 9/31, 9=0, 50, которая может служить критерием для оценки конкурентоспособности товаров немецкого машиностроения в Китае. Так, в производстве металлообрабатывающих станков (r=1, 07) и оборудования для пищевой промышленности (r=1, 42) германские компании имеют сильнейшие рыночные позиции, опережая Японию. В то же время канцелярская и информационная техника (r=0, 04), а также подъемная техника (r=0, 20), производимая германскими фирмами, имеет очень слабые рыночные позиции в КНР по сравнению с основными конкурентами из Гонконга и Японии.

Для оценки ситуации конкурентоспособности приведем примеры долей импорта в машиностроении основных стран-поставщиков в Китай (см. табл.) [2, 64—65].

Доля импорта основных стран-поставщиков машиностроительной продукции в КНР [4, 165]

Основные страны- поставщики Доля импорта в %

1995 г. 1996 г. 1997 г.

Япония

США

Германия 19, 6

14, 4

21, 7 27, 4

17, 0

17, 1 31, 9

11, 6

15, 9

Всего 55, 7 61, 5 59, 4

Германские производители за период с 1995 по 1997 г. потеряли значительную рыночную долю (минус 5, 8 %), в то время как японские производители смогли поднять свою долю на 12, 4 %. При этом следует обратить внимание на то, что доли импорта при различном спросе на средства производства и при различных направлениях капитального строительства могут быть подвержены сильным конъюнктурным колебаниям. Неравномерное развитие заграничных рынков в длительной перспективе ведет к структурным изменениям в спросе на импорт и в международной конкуренции. Для экспортирующих предпринимателей важно следить за динамикой заграничных рынков, для того чтобы своевременно реагировать на сокращающиеся, входящие в состояние застоя, растущие и новообразующиеся рынки сбыта.

Развитие экспортно-импортных тенденций имеет место в странах Восточной Европы, где процесс трансформации оказал существенное воздействие на их внешнюю торговлю. Обозначились положительные тенденции в экономическом развитии Польши, Венгрии, Чехии, Словакии. Так, в польском экспорте сырьевые товары сократились с 50, 4 % до 35, 6 %. В Венгрии такая же картина, но при этом уменьшилась и доля капиталоемких товаров. Одна из самых прогрессивных тенденций в развитии экспорта наметилась в Чехии. Это объясняется прежде всего успешным ходом экономических реформ: была проведена приватизация, либерализация рынков капитала, торговли, достигнута финансовая стабилизация. Таким образом, можно сказать, что структура экспорта и импорта в странах с переходной экономикой зависит от эффективности проведения реформ.

Кроме того, выбрав за основу плавающий валютный курс, рыночно реформируемые страны умело субсидировали экспорт. При помощи определенных инструментов денежно-кредитной политики национальная валюта обесценивалась, что ставило отечественных экспортеров в лучшие условия по сравнению с импортерами. Следует отметить, что единые экономические реформы в восточноевропейских странах привели к улучшению конкурентоспособности местных предприятий, что в конечном счете повлекло увеличение их экспорта. К таким странам, как уже отмечалось, относятся Чехия, Венгрия, Польша, Словакия.

Если же предпочтение отдается фиксированному курсу, то государству приходится идти на непопулярные меры, к которым относятся прежде всего валютный контроль и рационирование. Правительство может потребовать продать всю валюту, получаемую экспортерами, или значительную ее часть. В свою очередь оно рационирует небольшой запас валюты между различными своими импортерами. В одном ряду с данными мерами стоит и торговая политика, направленная на сдерживание импорта. Импорт может быть сокращен путем введения высоких таможенных пошлин и импортных квот. Помимо этого применяются и механизмы внутреннего макроэкономического регулирования, в частности внутренняя налоговая и денежная политика. Разнообразные ограничительные налоговые и денежные меры снижают национальный доход одной страны относительно другой. А поскольку масштабы импорта зависят от величины национального дохода, то это приводит к ограничению спроса на импортные товары. Это относится к ряду стран Восточной Европы, которые идут не по рыночному пути реформирования внешней торговли.

**Список литературы**

Fu? J., Meyer W., Stern H. Praxis der Auslandsmarkterkundung. Heidelberg, 1989.

Fu? J. Investitionsguter-Marktforschung. Reutlingen: Export-Akademie Baden-Wurtemberg, 1988.

Meissner H. G. Strategisches Internationales Marketing. Munchen, Wien, 1995.

VDMA, Statistische Jahrbucher fur den Maschinenbau. 1991—1997.

Белорусский журнал международного права и международных отношений №1 1999 год

Петровская Людмила Михайловна — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой мировой экономики и международных экономических отношений Белорусского государственного университета

Шипук Павел Владимирович — соискатель кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Белорусского государственного экономического университета