

С.М. Кадочников

ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ: ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Классические и неоклассические теории международной торговли (теория Рикардо, теория Хекшера–Олина–Самуэльсона) исходили из того, что международная миграция факторов производства, в том числе прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ), относительно незначимы и могут не учитываться при анализе международной торговли товарами. Теоретической основой этого представления было утверждение о выравнивании между странами цен факторов производства как следствии межстрановой торговли, доказанное как теорема. Согласно теореме, при совершенной конкуренции на рынках и при отсутствии «искажений» в экономиках, свободная международная торговля приводит к выравниванию между странами цен не только на конечные блага, но и на факторы производства, реально в торговле не участвующие. В результате исчезают мотивы для международной миграции ресурсов. Впоследствии теорема о выравнивании цен факторов производства была дополнена теоремой Дж. Манделла, в которой утверждалась полная субституируемость между торговлей товарами и торговлей факторами производства.

Критика положений классических концепций международной торговли осуществлялась по двум направлениям. С одной стороны, практика международного экономического сотрудничества отражала явное противоречие с теоретическими положениями. Прямые и портфельные зарубежные инвестиции являлись очень крупным компонентом международных экономических трансакций и росли все более быстрыми темпами. Экспорт капитала во многих случаях сопровождался ростом внешнеторгового оборота страны–получателя инвестиций и тем самым способствовал международной торговле. С другой стороны, стандартные допущения моделей международной торговли не позволяли учесть особенности прямых зарубежных инвестиций и в этом смысле не учитывали дополнительные мотивы для ПЗИ и эффекты от них.

Новый инструментарий современных теорий международной торговли оказался пригодным для исследования специфических черт ПЗИ. Анализ прямых зарубежных инвестиций в рамках современных концепций теории международной торговли стал в последние 10–15 лет многообещающим направлением научных исследований по проблемам ПЗИ.

КАДОЧНИКОВ

Сергей Михайлович

– канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики экономического факультета Уральского государственного университета им. Горького (УрГУ), Уральского института экономики, управления и права (Екатеринбург), доцент Института и член редколлегии журнала «Экономическая школа» (Санкт-Петербург). После окончания УрГУ в 1990 г. магистратуры факультета экономики и статистики Университета Констанца (Германия) в 1994 г. читал курсы по микроэкономической теории, международной экономике на экономическом факультете УрГУ. В 2001 г. окончил докторантуру экономического факультета СПбГУ. В сферу научных интересов входит исследование международной торговли, прямых зарубежных инвестиций, а также экономики отраслевых рынков во взаимосвязи с международной торговлей.

© С.М. Кадочников, 2003

1. Особенности подхода к анализу ПЗИ в современной теории международной торговли

Принципиальной особенностью теории международной торговли в анализе экономической реальности является подход с позиции общего экономического равновесия. Объемы международной торговли, экспорта и импорта отдельных стран рассматриваются как результат достижения общего равновесия на уровне отдельных экономик и мировой экономики в целом. Поскольку классическая теория общего экономического равновесия Л. Вальраса (L. Walras) в качестве своих предпосылок рассматривает экономику с совершенной конкуренцией на рынках, фирмы используют технологию, характеризующуюся постоянной отдачей от масштаба производства, в которой отсутствуют дифференциация продуктов, транзакционные издержки и другие «искажения», включение прямых зарубежных инвестиций в рамки анализа теорий международной торговли являлось чрезвычайно трудной задачей. Было неясно, каким образом в рамках классических моделей общего равновесия можно учесть такие особенности ПЗИ, как специфические преимущества фирмы-инвестора, более подходящие для анализа в рамках моделей олигополии, нежели в рамках моделей совершенной конкуренции, либо преимущества интернализации, экономическое объяснение которых корректно в случае допущения существования транзакционных издержек.

Наиболее простой вариант обхода этих сложностей состоял в учете тех особенностей ПЗИ, которые допустимо анализировать в рамках стандартных допущений классической теории общего экономического равновесия. В качестве таковой особенности, в первую очередь, можно назвать трансферт посредством прямых зарубежных инвестиций специфической для отрасли комбинации ресурсов.

Эта черта прямых зарубежных инвестиций позволяет вписать их анализ в рамки инструментария общего экономического равновесия, поскольку никоим образом не отвергает стандартные предположения о постоянной отдаче от масштаба производства и совершенной конкуренции на рынках. Так, Р. Кейвз (R. Caves) в своих исследованиях обратил внимание на то обстоятельство, что в силу своих особенностей модель общего экономического равновесия Рикардо–Вайнера особенно хорошо подходит для анализа ПЗИ. Это объясняется тем, что фундаментальная особенность прямых иностранных инвестиций – трансферт не одного, а целого набора ресурсов – может быть легко интерпретирована в рамках этой модели как специфический отраслевой ресурс.¹

Последнее обстоятельство открыло возможности для включения прямых зарубежных инвестиций в рамки анализа классических и неоклассических теорий международной торговли. В 1970–1980-х годах появился ряд работ, в которых эта особая форма международной миграции факторов производства рассматривается как трансферт специфического отраслевого ресурса между странами.²

Несмотря на видимый прогресс в теоретическом анализе ПЗИ, инструментарий модели Рикардо–Вайнера вряд ли мог преодолеть всеобщий скепсис относительно перспектив исследования ПЗИ в рамках теории международной торговли. Предметом жесткой критики оставалось то, что этот инструментарий не позволял объяснить гигантские масштабы прямого инвестирования между относительно похожими развитыми рыночными экономиками, одновременный рост объемов иностранных инвестиций и международной торговли товарами, а также эффекты вытеснения национальных фирм со стороны транснациональных компаний, осуществляющих ПЗИ в принимающих экономиках.

Ситуация радикально изменилась в середине 1980-х годов, когда появились первые теоретические работы, в которых прямые зарубежные инвестиции рассматривались в рамках допущений современных моделей международной торговли, предполагающих несовершенную конкуренцию на рынках, возрастающую отдачу от масштаба производства в сфере технологии, и склонность к разнообразию в сфере потребительских предпочтений.³

В современных моделях международной торговли оказалось возможно учесть существенные черты прямого инвестирования, описанные в теориях ПЗИ, и тем самым представить корректный теоретический анализ этой формы международного движения факторов производства. Рассмотрим подходы теории международной торговли к описанию и моделированию представленных выше характеристик ПЗИ.

1. Одна из характерных черт ПЗИ состоит в том, что фирмы, инвестирующие за границей, обладают специфическими преимуществами. Они, как правило, обеспечены специфическими неосязаемыми активами фирмы, а именно: специальным маркетинговым опытом, технологиями управления, инвестициями в НИОКР и др.

Названные специфические активы имеют характеристики общественных благ, в частности, обладают свойствами неконкурентности и неисключаемости из потребления. Применительно к неосязаемым активам фирмы свойство неконкурентности в потреблении означает возможность их использования в нескольких применениях (в головной компании, в филиалах за границей) без снижения предельной производительности этих активов в каждом из применений. Другое свойство общественных благ – неисключаемость из потребления – для случая ПЗИ может быть интерпретировано как относительная легкость трансферта этих ресурсов из головной компании в филиал за границей. Затраты на поездку квалифицированного инженера или менеджера из головной компании в ее филиал, как правило, являются относительно низкими в сравнении с транспортировкой физического капитала (машин, оборудования).

Для моделирования указанной характеристики ПЗИ в рамках общего равновесия современная теория международной торговли использует два подхода. Для первого подхода, представленного работами Э. Хэлпмана и П. Кругмана,⁴ характерно введение в анализ специфического ресурса, используемого только в головной компании для производства полуфабрикатов – неосязаемых специфических активов фирмы (услуг менеджмента и пр.), которые могут трансферироваться в заводы-филиалы за границей. Этот подход может быть легко использован при анализе ПЗИ, осуществляемых по типу вертикальной интеграции.

Другой подход – работы Дж. Маркузена, И. Хорстмана, Э. Венэйблса, В. Этиера⁵ – оказался более приемлемым для анализа горизонтально интегрированных ПЗИ. Он исходит из существования возрастающей отдачи от масштаба производства как свойства технологии, используемой фирмой-инвестором. При этом речь идет о внутреннем типе возрастающей отдачи от масштаба, когда падение средних издержек производства является следствием расширения масштабов деятельности не на уровне отрасли, а на уровне отдельной фирмы.

В большинстве моделей, описывающих ПЗИ в рамках современной теории международной торговли, введение в анализ возрастающей отдачи от масштаба производства реализуется через специальные допущения. Предполагается, что, во-первых, фирмы несут большие фиксированные издержки (инвестиции в специфические активы). Это имеет место как на уровне всей фирмы (фирменные фиксированные издержки), так и на уровне отдельного завода (заводские фиксированные издержки), в частности, издержки филиала фирмы за границей. Во-вторых, предельные издержки производства остаются постоянными, так что средние издержки все время падают. Это является отражением возрастающей отдачи от масштаба производства.

2. Еще одна характеристика ПЗИ связана с их преимуществами размещения в стране-импортере инвестиций. Под преимуществами размещения здесь понимается относительная выгодность прямых зарубежных инвестиций по сравнению с экспортом в соответствующую принимающую страну.

В современных моделях международной торговли, как правило, исходят не из выгоды принимающей экономики с точки зрения более низких издержек производства в ней, а из существования дополнительных издержек, связанных с экспортом. Наиболее часто встречающиеся издержки такого рода – транспортные и таможенные расходы. Существование этих издержек существенно влияет на выгодность размещения производства в принимающей стране, экспорт в которую затруднен.

3. К числу важнейших характеристик прямых зарубежных инвестиций относятся также преимущества интернализации. В теории ПЗИ выгодность внутрифирменного механизма внешнеэкономической экспансии фирмы выводится из существования высоких транзакционных издержек, связанных с альтернативным – рыночным – механизмом экспансии.

Для современной теории международной торговли введение в рамки общего экономического равновесия проблемы выбора между альтернативными институциональными формами реализации экономических трансакций стала наиболее трудной теоретической задачей. Это объясняется тем, что экономические институты сами по себе никогда не были предметом рассмотрения в теории общего равновесия; такие экономические институты, фирмы и домашние хозяйства рассматривались как воплощения определенных целевых функций (функции прибыли либо функции полезности) и не анализировались с точки зрения издержек их функционирования. В моделях современной теории международной торговли в явной форме также отсутствуют транзакционные издержки, однако сравнение доходности различных институциональных механизмов в неявном виде указывает на их существование.⁶

С одной стороны, в качестве одного из важнейших допущений в моделях используется допущение о невозможности либо сформулировать полные лицензионные контракты,⁷ либо реализовать их.⁸ В завуалированной форме оно опирается на предпосылку о существовании запретительно высоких транзакционных издержек по реализации лицензионных соглашений как рыночного механизма осуществления внешнеэкономических трансакций. Следствием последнего является то, что при лицензионных соглашениях специфические неосязаемые активы фирмы-инвестора будут с неизбежностью «растворены», «рассеяны» среди национальных фирм принимающей страны и перестанут быть преимуществами, приносящими прибыль.

С другой стороны, в силу возможности «рассеивания» специфических преимуществ фирмы (как правило, в названных моделях речь идет о новом продукте) есть необходимость моделировать время такого «рассеивания». По этой причине предлагаются двухпериодные модели, где «рассеивание» возможно лишь по прошествии одного периода.

В условиях названных предпосылок различные механизмы внешнеэкономической реализации трансакций, в том числе и ПЗИ, рассматриваются в моделях как экзогенные альтернативы, выбор между которыми определяется стандартными целевыми функциями экономических агентов. При этом в качестве дополнительных к выше названным ограничениям выступают стандартные в теории контрактов условия «сходимости мотивов» и «индивидуальной рациональности».

2. Факторы относительной эффективности прямого зарубежного инвестирования в сравнении с экспортными операциями фирм

Основная масса моделей, рассматривающих прямые зарубежные инвестиции в рамках современной теории международной торговли, концентрируется на учете двух их характеристик, а

именно специфических преимуществ фирмы-инвестора и преимуществ размещения производства в стране-импортере инвестиций. В моделях ПЗИ не рассматриваются как одна из возможных институциональных альтернатив; в этом смысле преимущества интернализации как важная черта ПЗИ в явном виде не моделируются.

Представим упрощенную модель мировой экономики, состоящую из двух стран.* Пусть технология производства товара, являющегося объектом международной торговли, описывается производственной функцией с возрастающей отдачей от масштаба производства и предполагает наличие фиксированных издержек как на уровне фирмы (затраты на создание специфических для фирмы активов), так и на уровне отдельного завода, причем отдельный завод может быть размещен в стране базирования фирмы или в другой стране. Пусть на рынке рассматриваемого блага имеет место олигополюсная рыночная структура с неценовой конкуренцией по Курно. Модель описывает выбор между двумя вариантами внешнеэкономической экспансии фирмы – прямыми зарубежными инвестициями и экспортом.

Главной целью модели является определение равновесного количества национальных фирм, осуществляющих экспорт, и многонациональных фирм (МНК), реализующих ПЗИ. Принцип определения равновесного количества различных видов фирм в модели состоит в определении выгод и потерь от перемещения производства в другую страну в сравнении с экспортом продукции.

С одной стороны, ПЗИ выгодны в сравнении с экспортом, поскольку, во-первых, экономят транспортные расходы, связанные с экспортными операциями, и, во-вторых, позволяют экономить часть фиксированных расходов на уровне фирмы, поскольку переводят часть операций за границу на уровень отдельного завода МНК. С другой стороны, ПЗИ связаны с затратами, которых нет при экспортных операциях, а именно с фиксированными затратами, относящимися к созданию завода за границей, т.е. фиксированными затратами на уровне отдельного завода.

Посмотрим на то, какие факторы определяют равновесное количество фирм различных типов на рынке в каждой из стран. Иными словами, нас будет интересовать вопрос, при каких условиях многонациональные компании (т.е. ПЗИ) будут доминировать на рынке над фирмами-экспортерами. Обратимся к двум случаям.

1. Рассмотрим первый случай, когда страны ничем не отличаются друг от друга, а именно – с точки зрения используемых технологий, предпочтений домашних хозяйств, а также объема располагаемых ресурсов. Мы, таким образом, исходим из ситуации, когда отсутствуют сравнительные преимущества стран в мировой экономике.

В этой ситуации принципиальной является относительная высота транспортных расходов, а также размера фиксированных издержек на уровне фирмы и отдельного завода.

Если транспортные издержки, связанные с экспортом товаров, равны нулю, то при любом положительном значении фиксированных издержек на уровне отдельного завода деятельность МНК будет невыгодной, поскольку создание филиала за границей будет связано с дополнительными издержками, отсутствующими при экспортных операциях. В равновесии на каждом из рынков будут действовать только национальные фирмы, внешнеэкономическая деятельность которых будет связана исключительно с экспортом.

* Эта модель отражает основные черты моделирования ПЗИ с помощью инструментария современной теории международной торговли в рамках подхода Маркузена – Хорстмана – Венэйблса.

Если транспортные расходы являются очень высокими относительно уровня фиксированных издержек, то экспортная активность фирм становится невыгодной в сравнении с деятельностью их филиалов за границей. В равновесии господствуют двухзаводские многонациональные компании, что означает замещение экспорта прямыми зарубежными инвестициями.

В ситуации среднего размера транспортных расходов существование МНК реально тогда, когда фиксированные издержки на уровне фирмы являются относительно высокими в сравнении с фиксированными издержками на уровне отдельного завода. Это означает, что ПЗИ оправданы тогда, когда экономия от масштаба на уровне всей компании доминирует над экономией от масштаба на уровне отдельного филиала.

В целом, в условиях, когда отсутствуют сравнительные преимущества стран, ПЗИ объяснимы тогда, когда имеет место по меньшей мере одно из трех условий: специфические неосязаемые активы фирмы (экономия от масштаба на уровне фирмы) имеют большое значение; специфические активы на уровне отдельного завода (экономия от масштаба на уровне завода) относительно незначимы; когда торговые барьеры (транспортные расходы, тарифы) становятся существенной преградой на пути международной торговли.

2. Теперь рассмотрим случай, когда страны отличаются друг от друга по абсолютным объемам располагаемых ресурсов, в то время как они остаются идентичными друг другу с точки зрения используемых технологий, предпочтений домашних хозяйств, а также относительных объемов располагаемых ресурсов. Мы, таким образом, исходим из того, что страны различаются по своим экономическим размерам, а значит, и по абсолютному уровню спроса на рынке.

Выберем, однако, в качестве исходной ситуацию, когда страны не различаются по размеру и имеет место достаточно высокий уровень транспортных издержек, составляющий не менее половины относительно размера предельных издержек производства. Пусть фиксированные издержки на уровне фирмы более значимы в сравнении с фиксированными издержками на уровне отдельного завода. Данная исходная ситуация идентична ситуации, описанной выше в пункте (1), когда в равновесии господствовали МНК.

Допустим теперь, что размер одной из стран (А) становится меньше размера другой страны (Б). Тогда прибыльность МНК, действующих в стране А, уменьшается, поскольку снижаются возможности использования возрастающей отдачи от масштаба производства в экономике с меньшим уровнем спроса. Первым следствием падения прибыльности МНК является выход части их с рынка. Другим следствием становится рост цены рассматриваемого товара в стране А. Вместе с ростом цены товара растет число национальных фирм страны Б, которые готовы экспортировать этот товар на рынок страны А. Происходит вытеснение МНК национальными фирмами.

Процесс вытеснения может усилиться вместе с дальнейшим уменьшением размеров экономики А, поскольку, с одной стороны, усиливается разрыв в цене товара между рынками двух стран и, с другой стороны, в силу падения спроса на ресурсы для производства товаров в стране А там происходит падение цен факторов производства, что вместе объясняет расширение присутствия на рынке национальных фирм из страны А. В силу действия двух названных эффектов может наступить момент, когда МНК будут полностью вытеснены национальными фирмами двух стран.

Достигнутое равновесие, однако, не будет устойчивым в условиях дальнейшего усиления различий в размерах экономик. Национальные фирмы из страны А становятся менее эффективными в сравнении с такими же фирмами из страны Б, поскольку на своем национальном рынке

возможности использования положительной экономии от масштаба производства уменьшаются, а их экспортные операции менее прибыльны в сравнении с деятельностью национальных фирм страны Б на своем рынке из-за наличия транспортных издержек. В результате в новом равновесии будут доминировать национальные фирмы из относительно большой экономики Б.

Следует отметить, что похожее развитие ситуации будет иметь место тогда, когда будет усиливаться различие между странами в технологиях либо относительной избыточности производственных ресурсов. И в том, и в другом случае усиление различий между странами снижает эффективность деятельности МНК и приводит к доминированию национальных фирм той страны, которая имеет сравнительное преимущество либо с точки зрения технологической эффективности, либо с точки зрения ресурсоизбыточности.

В целом, прямые зарубежные инвестиции становятся более эффективными в сравнении с экспортом в том случае, когда исчезают сравнительные преимущества стран, когда сокращается разрыв между странами с точки зрения используемых технологий, размера рынка, а также ресурсоизбыточности.

Некоторые выводы

Большая группа моделей в современной теории международной торговли основывается на подходе к анализу ПЗИ с точки зрения комбинации специфических преимуществ компаний-инвесторов и преимуществ размещения при зарубежном инвестировании. Анализ основных черт этих моделей, а также выводов из них показывает следующее.

Во-первых, одним из главных вопросов в этих моделях выступает определение равновесного количества национальных и многонациональных компаний на рынках участвующих в торговле стран. Принцип определения равновесного количества различных видов фирм в модели состоит в сравнении выгод и потерь от перемещения производства в другую страну относительно экспорта. Особый подход к сравнению выгод от специфических для фирмы активов с издержками по созданию заводов за границей при ПЗИ является сутью многих моделей в рамках современной теории международной торговли.

Во-вторых, усиление различий между странами с точки зрения их размера, технологий либо относительной избыточности производственных ресурсов снижает эффективность деятельности многонациональных компаний и приводит к доминированию национальных фирм той страны, которая имеет сравнительное преимущество. Многонациональные компании становятся более эффективными относительно национальных компаний в том случае, когда исчезают сравнительные преимущества стран, когда сокращается разрыв между странами с точки зрения используемых технологий, размера рынка, а также ресурсоизбыточности.

Современная теория международной торговли утверждает, что подход с позиции сравнительных преимуществ стран вряд ли может объяснить масштабы и тенденции прямых иностранных инвестиций в мировой экономике. Скорее наоборот, сходство стран способствует расширению объемов прямого инвестирования между странами. В основе этих выводов лежит представление о фирмах, осуществляющих ПЗИ, как о собственниках специфических активов, обладающих свойствами общественного блага. В силу последнего обстоятельства технология, используемая фирмами-инвесторами, «приобретает» свойства возрастающей отдачи от масштаба и

может быть наиболее экономичным образом использована в условиях больших относительно похожих рынков, где нет необходимости использовать выгоды от разницы в ценах конечных благ либо ресурсов, а требуется «лишь» более высокий спрос для реализации все больших объемов выпуска продукции.

¹ Caves R. E. International corporations: the industrial economics of foreign investment // *Economica*. 1971. Vol. 38. P. 1–27.

² Brecher R.A., Findlay R. Tariffs, foreign capital and national welfare with sector-specific factors // *J. of International Economics*. 1983. Vol. 14. P. 277–288; Srinivasan T.N. International factor movements, commodity trade and commercial policy in a specific factor model // *J. of International Economics*. 1983. Vol. 14. P. 289–312; Neary J.R., Ruane F.P. International capital mobility, shadow prices, and the cost of protection // *International Economic Review*. 1988. Vol. 29. P. 571–585.

³ Helpman E. A simple theory of trade with multinational corporations // *J. of Political Economy*. 1984. Vol. 92. P. 451–471; Markusen J.R. Multinationals, multi-plant economics, and the gains from trade // *J. of International Economics*. 1984. Vol. 16. P. 205–226.

⁴ Helpman E. 1) A simple theory of trade with multinational corporations // *J. of Political Economy*. 1984. Vol. 92. P. 451–471; 2) Multinational corporations and trade structure // *Review of Economic Studies*. 1985. Vol. 52. P. 443–457; Krugman P.R. Market structure and foreign trade. Cambridge, 1985.

⁵ Markusen J.R. Multinationals, multi-plant economics, and the gains from trade. P. 205–226; Ethier W.J. The multinational firm // *Quarterly J. of Economics*. 1986. Vol. 101. P. 805–833; Horstmann I.J., Markusen J.R. Strategic investments and the development of multinationals // *International Economic Review*. 1987. Vol. 28(1). P. 109–121; Horstmann I.J., Markusen J.R. Firm-specific assets and the gains from direct foreign investment // *Economica*. 1989. Vol. 56. P. 41–48; Horstmann I.J., Markusen J.R. Endogenous market structures in international trade // *J. of International Economics*. 1992. Vol. 32. P. 109–129; Markusen J.R. The boundaries of multinational firms and the theory of international trade // *J. of Economic Perspectives*. 1995. Vol. 9. P. 169–189; Ethier W.J., Markusen J.R. Multinational firms, technology diffusion and trade // *J. of International Economics*. 1996. Vol. 41. P. 1–28; Markusen J.R., Venables A.J. Multinational firms and the new trade theory // *J. of International Economics*. 1998. Vol. 46. P. 183–203; Markusen J.R., Venables A.J. Foreign direct investment as a catalyst for industrial development // *European Economic Review*. 1999. Vol. 43. P. 335–356.

⁶ Ethier W.J. The multinational firm.. P. 805–833; Horstmann I.J., Markusen J.R. Licensing versus direct investment: a model of internalization by the multinational enterprise // *Canadian J. of Economics*. 1987. Vol. 20. P. 464–481; Markusen J.R. The boundaries of multinational firms and the theory of international trade. P. 169–189; Ethier W.J., Markusen J.R. Multinational firms, technology diffusion and trade. P. 1–28; Horstmann I.J., Markusen J.R. Exploring new markets: direct investment, contractual relations and the multinational enterprise // *International Economic Review*. 1996. Vol. 37(1). P. 1–19.

⁷ Ethier W.J. The multinational firm.. P. 805–833.

⁸ Ethier W.J., Markusen J.R. Multinational firms, technology diffusion and trade. P. 1–28.

Статья поступила в редакцию 11 декабря 2002 г.