

5.7. ОЦЕНКА ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ: ТЕОРИЯ И НОВЫЕ ПОДХОДЫ

Григорьев А.П., заместитель директора по экономике

ООО «АВИТОН», г. Калининград

[Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)

В статье рассматривается проблема определения качественных и количественных зависимостей при оценке паритета покупательской способности (ППС). Обзор взаимосвязи ППС с рядом экономических категорий подчеркивает актуальность темы статьи. Исследуется действующий в настоящее время порядок расчета данного показателя, который представляет собой соотношение двух или нескольких денежных единиц, относящихся к валютам разных стран. В результате исследования сформулирован авторский подход к более объективной оценке исследуемого показателя.

Председатель Правительства РФ Д.А. Медведев отметил в 2017 г. на Московском финансовом форуме, что сегодня перед страной стоят задачи, от которых зависит, как будет идти развитие мировой экономики не только в ближайшие годы, но и на десятилетия вперед. При этом финансовые рынки – важнейшая составляющая этого развития [3].

Одним из инструментов анализа финансовых рынков является оценка паритета покупательской способности (ППС). Оценка ППС относится к числу наиболее серьезных проблем современной экономической науки, поскольку связана с рядом ее базовых категорий.

Концепция ППС была сформулирована представителями Саламанкской школы – Д. де Сото, П. де ла Гаска, М. де Аспилькуэта Наварро, Т. де Меркадо и Д. де Баньесом, а позднее разработана шведским экономистом К.Г. Касселем. В соответствии с разработанной в данной сфере теорией естественным значением курсов валют является значение, соответствующее ППС.

Краткий обзор взаимосвязи ППС с соответствующими экономическими категориями позволяет рассматривать его в контексте развития мировой экономики и формирования международных финансовых рынков [2]. При этом важны теоретические представления о валютном курсе [4]. Специалисты отмечают существенное влияние ППС на инновационный климат, складывающийся в национальной экономике [6].

Интересна и взаимосвязь покупательной способности с проблемой государственного долга, при увеличении которого возникает дополнительное предложение денег. Это происходит не только тогда, когда государство покрывает долг за счет денежной эмиссии или внешних займов. Увеличение внутреннего долга ведет и к расходованию резервов банков и привлечению сбережений населения, т.е. к росту оборота денежных средств. Такой процесс чреват снижением покупательной спо-

собности национальной валюты и ведет к инфляции [5]. В связи с отмеченной проблемой актуально обращение к зарубежному опыту, который свидетельствует о необходимости развития в этом случае соответствующих инструментов бюджетного регулирования социально-экономических процессов и управления государственным долгом [7, 8].

В настоящее время паритет покупательской способности рассматривается как соотношение двух или нескольких денежных единиц, относящихся к валютам разных стран. Такое соотношение устанавливается, исходя из покупательной способности валют, применительно к определенному набору товаров и услуг. При этом покупательная способность валют определяется средневзвешенными национальными уровнями цен на стандартную корзину товаров [1].

Согласно теории ППС, на одну и ту же сумму денег, пересчитанную по текущему курсу в национальные валюты, в разных странах мира можно приобрести одно и то же количество товаров и услуг при отсутствии транспортных издержек и ограничений по перевозке.

Под ППС может подразумеваться также фиктивный обменный курс двух или нескольких валют, рассчитанный на основе их покупательной способности безотносительно к определенным наборам товаров и услуг.

В рамках международных сопоставлений Организации Объединенных Наций (ООН) оценка показателя осуществляется на основе 600-800 основных потребительских товаров и услуг, 200-300 основных инвестиционных товаров и 10-20 типичных строительных объектов. В ходе дальнейших расчетов определяется стоимость этого набора в национальной валюте конкретной страны по ценам этой страны и в долларах США по ценам США.

Если курс валюты в стране **A** к валюте в стране **B** превышает паритетное значение, становится выгодным покупать товары в стране **B** и экспортировать их в страну **A**. Это увеличивает предложение товаров в стране **A**, спрос на товары в стране **B**, спрос на валюту страны **B** и предложение валюты страны **A**, что ведет к возвращению курсов к паритетному соотношению.

Пример. Если цена единицы товара составляет в России 30 руб., а в США – 2 долл., то курс доллара к рублю должен составлять 15 руб. за доллар. Если курс составляет 25 руб. за доллар, то, покупая товар в РФ (за 30 руб.), продавая в США (за 2 долл.) и обменивая 2 долл. на 50 руб. по текущему курсу, на каждой такой сделке можно получать доход, составляющий 20 руб. на единицу товара. Соответственно цены на товар в США будут снижаться, цены на товар в РФ – расти, а курс доллара к рублю – снижаться. В итоге будет достигнуто равновесие на новом уровне цен и курса. Так, при стоимости товара 1,7 долл. в США, 34 руб. в РФ, курс доллара составит 20 руб. за доллар.

Поскольку функционирование модели ППС возможно лишь в условиях свободного движения товаров и денег, на практике валютные курсы могут существенно отклоняться от паритета. А именно, чем

больше таможенные пошлины, экспортные и импортные ограничения, транспортные расходы, тем большее расхождение между номинальным курсом валют и паритетным значением необходимо для того, чтобы изменение объемов и структуры экспорта и импорта было экономически оправданным. Дополнительно к этому нужно учитывать, что спрос на ту или иную валюту на бирже зависит от многих других факторов. Теория ППС довольно противоречива и не отражает ситуации в экономике различных стран при производстве товаров, условий проживания и конкурентоспособности различных товаров на мировом рынке, а также разности условий налогообложения в экономиках разных стран. Стоимость любого товара, набора различных услуг, производимого в любой стране мира, описывается хорошо известной любому экономисту формулой:

$$c + v + m = z.$$

Предположим, что существуют несколько стран (обозначим их символами **A, B, C, D**), производящих одинаковый набор продуктов питания и потребления для набора потребительской корзины. В каждой из этих стран существует своя налоговая система. В одних странах упор сделан на косвенные налоги, другие страны отказываются от них. Допустим также, что валюты этих стран котируются на мировом валютном рынке одинаково, т.е. равны между собой. Допустим, что средние заработные платы, выплачиваемые рабочим за производство данных товаров и услуг, также равны в этих странах. Действует и такое требование, что производительность труда, средства производства и другие условия для производства товаров в этих странах одинаковы. Предположим также, что товары производятся полностью на территории данных стран без импортных компонентов, т.е. продукция производится из сырья, находящегося на территории каждой данной страны.

Учитывая, что постоянный капитал **c** представляет собой добавленную (прибавочную) стоимость, созданную в других отраслях промышленности, то стоимость полученных товаров и услуг с учетом косвенных налогов мы можем изобразить с помощью следующей математической формулы:

$$Vo + Ti + M = Z,$$

где **Vo** – общественно необходимый труд на производство данного товара (в нашем примере для упрощения это заработная плата рабочего и служащего без налогов, которые уплачивают на нее необходимый набор товаров и услуг).

Согласно логике теории ППС, во всех четырех странах на одну и ту же сумму денег, пересчитанную по текущему курсу в национальные валюты, покупатель на свою заработную плату **Vo** купит один и тот же определенный набор товаров и услуг в различных странах. Но эта логика полностью противоречит математической формуле стоимости производства товара. В табл. 1 приведены значения стоимости полученного товара при применении различных налоговых систем в данных странах для нашего примера. В табл. 1 наглядно представлено, как изменяется стоимость произведенных товаров и услуг в зависимо-

сти от применяемой налоговой системы в стране и величины прибыли. За базовый курс валют принят курс страны **A**.

Таблица 1

СРАВНЕНИЕ СТОИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ ТОВАРОВ И УСЛУГ ПРИ ОДИНАКОВОМ ДОХОДЕ

Страна	Vo	Ti	M	Z	Курс валют	Стоимость товара, %
A	1 000	800	2 000	3 800	1	100,0
B	1 000	400	1 600	3 000	1 : 1	78,9
C	1 000	–	1 000	2 000	1 : 1	52,6
D	1 000	–	–	1 000	1 : 1	26,3

В стране **C** применяют налоговую систему без косвенных налогов. Следовательно, стоимость производимых товаров и услуг в данной стране намного дешевле, чем в странах **A** и **B**.

В стране **D** действует безналоговая система экономики с применением налога с оборота.

Следовательно, при равенстве валютных курсов и прочих условий, заданных нами, стоимость произведенных товаров и услуг, входящих в набор для сравнения в разных странах, будет совершенно разной. И на основании этого мы можем сравнить возможность приобретения одинакового набора товаров и услуг в разных странах.

Допустим, что покупатель приобретает в стране **A** на сумму 1 000 долл. определенный набор товаров и услуг за 800 долл. Тогда в стране **B** данный набор товаров и услуг обойдется ему на 21,1% дешевле, в стране **C** – на 47,4% меньше, а в стране **D** – на 73,7% дешевле.

Если мы предположим, что стоимость определенного набора товаров и услуг в стране **A** стоит 1 500 долл., то, естественно, наш покупатель не сможет приобрести весь набор товаров и услуг на 1 000 долл., как и в стране **B**.

В то же время в странах **C** и **D** покупателю вполне по силам приобрести данный набор товаров и услуг, поскольку стоимость их в данных странах гораздо ниже чем в странах **A** и **B**.

А теперь изменим условия нашего примера. Пусть вводные условия, которые мы задали для нашего первого примера, остаются прежними.

Но стоимость производимых товаров и услуг равны между собой на мировом рынке при разных системах налогообложения в наших странах. Следовательно, курсы национальных валют этих стран по отношению друг к другу будут разными.

В табл. 2 хорошо видно, что стоимости произведенных товаров и услуг сравнивались между собой во всех странах на мировом рынке, но при этом изменились курсы национальных валют стран по отношению друг к другу. Стоимость оплаты труда, объем косвенных налогов, величина прибыли также изменились пропорционально изменению курсов валют. Исходя из данных этой таблицы, нетрудно заметить, что в стране **D**, несмотря на то, что в ней самая высокая оплата труда рабочей силы, при прочих равных условиях стоимость полученных товаров и услуг одинакова с другими странами, а следовательно, население данной страны живет лучше

чем в других странах, и может позволить купить себе больше различных товаров и услуг.

Таблица 2

**СРАВНЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ПРИ
ОДИНАКОВОЙ СТОИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ
КОРЗИНЫ ТОВАРОВ И УСЛУГ**

Страна	V_0	T_i	M	Z	Курс валют	Стоимость товара, %
A	1 000	800	2 000	3 800	1	100,0
B	1 270	504	2 026	3 800	1,26 : 1	100,0
C	1 900	–	1 900	3 800	1,9 : 1	100,0
D	3 800	–	–	3 800	3,8 : 1	100,0

С точки зрения теории ППС, покупать товары разных стран на мировом рынке по одной и той же цене действительно невыгодно, так как какой смысл покупателю приобретать товары в стране **C** и везти в страну **A**, если стоимость аналогичных товаров в стране **A** такая же, как в стране **C**? Но это полностью объясняет перетекание капитала из одной страны в другую, несмотря на различия в оплате труда рабочих и служащих.

Прибыль, полученная на единицу вложения капитала, в странах **B** и **C** гораздо выше, чем в стране **A**, хотя оплата труда в странах **B** и **C** гораздо выше, чем в стране **A**.

Следовательно, как мы видим из приведенных примеров, что на стоимость определенного набора товаров влияет не только соотношение курсов валют различных стран на валютном рынке, но и налоговая система, которая применяется тем или иным государством в экономике своей страны. При этом нами не рассматривался ряд других экономических факторов, влияющих на стоимость производства товаров в различных странах, а также динамика оплаты труда.

Теорией ППС также совершенно игнорируется тот факт, что для повышения конкурентоспособности товаров на мировом рынке при экспорте своих товаров в другие страны почти все страны, которые используют систему налогообложения с применением косвенных налогов, применяют одну и ту же стандартную схему – отказываются от взимания налога на добавленную стоимость (НДС) или налога с продаж с экспортируемых товаров. Следовательно, при применении такой схемы бюджеты этих стран теряют часть денег, но способствуют продвижению своих товаров за рубеж.

Литература

1. Барковский С.Г. Обеспечение валюты на основании единого бухгалтерского баланса [Текст] / С.Г. Барковский // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №3. – С. 198-203.
2. Довгань А.С. Уровень паритета покупательной способности валютных средств как важнейший аспект функционирования мировой экономики [Текст] / А.С. Довгань, А.В. Петрова // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2015. – №3. – С. 3-9.
3. МФФ–2017: финансовая система конкурентной экономики [Текст] // Финансы. – 2017. – №9. – С. 3-13.
4. Панилов М.А. Развитие теорий валютного курса и эволюция принципов его моделирования [Текст] /

М.А. Панилов // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – №4. – С. 261-284.

5. Последствия государственного долга и методы управления им [Электронный ресурс]. URL: <http://top-bal.ru/ekonomika/807/index.html?page=14>.
6. Семенова Г.А. Роль ППС национальной валюты в формировании благоприятного инновационного климата [Текст] / Г.А. Семенова, А.И. Семенов // Инновационное развитие экономики. – 2014. – №1. – С. 55-59.
7. Юдин Е.А. Роль бюджетного прогнозирования в решении социально-экономических проблем Германии [Текст] / Е.А. Юдин // Финансы. – 2015. – №9. – С. 68-75.
8. Юдин Е.А. Управление государственным долгом в Германии: финансовый механизм и результаты [Текст] / Е.А. Юдин // Финансы. – 2017. – №9. – С. 57-63.

Ключевые слова

Конкурентоспособность товаров; косвенные налоги; налоговая система; национальная валюта; обменный курс; паритет покупательской способности; равенство обменных курсов; стоимость произведенных товаров и услуг; уровень цен; финансовые рынки; экономические факторы.

Григорьев Александр Петрович

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы. Важной задачей, стоящей перед современной экономической наукой, является изучение соотношения национальных валют в процессе производства и реализации товаров и услуг.

С учетом того, что в мировой экономике товарное производство и товарный обмен давно уже вышли за рамки государственных границ, паритет покупательной способности (ППС) все в большей степени приобретает черты международного инструмента оценки состояния финансовых рынков.

На фоне наличия одновременно как сходных черт, так и различий, характеризующих развитие базовых финансово-экономических процессов в хозяйственных системах различных стран, обоснованная оценка ППС важна для взвешенного экспортно-импортного межгосударственного взаимодействия.

Научная новизна и практическая значимость. Автор указывает на противоречивость современной теории ППС, поскольку она не отражает ситуации в экономике различных стран при производстве товаров и определении их конкурентоспособности на мировом рынке. В связи с этим в проведенном научном исследовании поставлена задача выявить отдельные несоответствия в решении вопроса о повышении объективности оценки ППС.

Решение этой задачи автор видит в правильном использовании результатов анализа, связанного с рассмотрением функционирования действующей и предлагаемой им моделей ППС. При этом обращено внимание на то обстоятельство, что чем в большей степени проявляются ограничения, вызванные повышением финансовой нагрузки при реализации произведенной продукции на мировом рынке, тем большее расхождение между номинальным курсом валют и паритетным значением необходимо для того, чтобы изменение объемов и структуры экспорта и импорта было экономически оправданным.

Эти и другие заключения содержат элементы научной новизны и при необходимой детализации предлагаемой автором модели, которая пока находится лишь на стадии формирования, способны привести к практической реализации его теоретических подходов к проблеме оценки паритета покупательной способности. Статья удачно проиллюстрирована примерами расчета ряда показателей и соответствующим табличным материалом.

Заключение. Исходя из того, что рецензируемую статью А.П. Григорьева отличает новизна авторского подхода в выбранной им сфере научных исследований, четкость изложения проблемы и выводов, наглядность табличного материала, указанная статья может быть рекомендована к публикации в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Кудрявцев В.С., к.э.н., доцент, кафедра экономики Международной академии бизнеса и управления, г. Москва.

[Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)